

# Über den Tisch ziehen lass' ich mich nicht



## Professionelle Verhandlungsführung

### Workshop

#### Beschreibung

Wir verhandeln viele Stunden pro Woche: bei Bewerbungs- oder Gehaltsgesprächen, bei Interessensverfolgung im Studium oder im Freundeskreis sowie beim klassischen Verkaufsgespräch. Um für sich das Beste herauszuholen ist es wichtig, teuflische Spiele und Manipulationen zu erkennen und Einflüsse auf die eigenen Entscheidungen möglichst zu vermeiden. In diesem Workshop erfahren Sie anhand lehrreicher Praxisbeispiele, wie Sie Verhandlungen so führen, dass die von Ihnen gesetzten Ziele erreicht werden. Dazu werden Ihnen wichtige Techniken, Methoden und Strategien bei Verhandlungen von der Vorbereitung, über das Verhandlungsgespräch bis zum erfolgreichen Abschluss vermittelt. Zeitumfang: Anwesenheitspflicht + Selbststudium in Form einer Hausarbeit zwischen den Kursterminen

#### Ziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Workshops können:

- Verhandlungen und Gespräche wie ein Theaterstück inszenieren
- Macht und Machtverhältnisse in Gesprächen erkennen und Manipulationen bei sich vermeiden
- Techniken, Methoden und Strategien gezielt für den eigenen Erfolg einsetzen
- Lügen erkennen und offenlegen
- Verhandlungsergebnisse absichern

#### Organisatorisches

Termin/e: am Samstag, 06.04.2019 Beginn: 09:00 Uhr Ende: 16:00 Uhr  
am Samstag, 27.04.2019 Beginn: 09:00 Uhr Ende: 16:00 Uhr

Ort: Raum 1 / 309  
Zielgruppe: Studierende  
Seminarleitung: - Jürgen Knoblauch

#### Anmeldung

Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 01. April 2019 über LSF an, unter:  
<https://www.hft-stuttgart.de/Einrichtungen/Didaktikzentrum/Studierende/StudiumIntegrale/>

Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.