



## **Hart aber herzlich - Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept**

### **Zielgruppe**

Die Veranstaltung richtet sich an Promovierende aller Fachrichtungen, die Ihre berufliche Verhandlungskompetenz erweitern wollen. Die Veranstaltung eignet sich sowohl für Teilnehmer/innen, die in der Wissenschaft bleiben als auch für Promovierende, die einen beruflichen Weg außerhalb des akademischen Bereiches einschlagen wollen.

### **Ziele**

Verhandlungen sind fester Bestandteil unseres Lebens und eine Grundform, Gewünschtes vom Gegenüber zu bekommen. Wir verhandeln ständig – beispielsweise mit Kolleginnen und Kollegen über die Aufteilung von Arbeitspaketen, mit Vorgesetzten über die Genehmigung von Dienstreisen oder Forschungsaufenthalten, über Gehälter und Aufstiegschancen oder mit dem Partner/der Partnerin über das nächste Reiseziel.

Das Harvard-Konzept ist eine ergebnisorientierte Strategie des Verhandelns. Verhandeln nach dem Harvard-Konzept stellt den beidseitigen Nutzen sowie den Aufbau langfristiger, im besten Falle partnerschaftlicher, Beziehungen in den Vordergrund. Die Teilnehmenden erlernen Methoden, mit denen sie auf der sachlich-argumentativen Ebene ein Win-win-Ergebnis für alle Verhandlungsparteien erzielen können. Auf der emotionalen Ebene geht es um die langfristige Beziehungspflege, denn in der Regel verhandelt man häufiger mit demselben/derselben Verhandlungspartner/in. Die Teilnehmenden erproben die Verknüpfung der argumentativ-sachlichen Ebene mit der emotionalen Ebene in Verhandlungen. Der Satz „Hart in der Sache – weich zum Menschen“ illustriert dies besonders: Es mag in Verhandlungen durchaus hart in sachlichen Aspekten verhandelt werden, dabei gilt es jedoch, dem/der Anderen mit Wertschätzung entgegenzutreten. Darüber hinaus erproben die Teilnehmenden Steuerungstechniken für Verhandlungssituationen.

Der Schwerpunkt der Veranstaltung liegt auf der praxisorientierten Vermittlung einer Verhandlungsstrategie und der / unter Anwendung von Verhandlungstechniken. Aus diesem Grund ist es von Vorteil, wenn die Teilnehmenden die Inhalte an eigenen Fällen erproben.

Eine vertiefende theoretische Auseinandersetzung kann im Selbststudium mit Hilfe der Literaturhinweise erfolgen.

### **Methoden**

Die Inhalte des Kurses werden praxisnah durch Rollen- und Handlungsspiele, Reflexion und geleitete Diskussionen erarbeitet.

### **Inhalte**

- Emotionen konstruktiv nutzen
- Interessen erkunden
- Entwicklung von Verhandlungslösungen zum beidseitigen Vorteil (Win-win-Ergebnisse vorbereiten)
- Konstruktiver Umgang mit Einwänden
- Steuerungstechnik „Zuhören“
- Steuerungstechnik „Wer fragt der führt“
- Gesprächsziele setzen mit SMART
- Gesprächsführung mit der Sandwichmethode

Referentin	PD Dr. Angelina Topan
Workload	14 Stunden
Termine	Mo, 13.02.2017, 09:00 - 17:00 Uhr Di, 14.02.2017, 09:00 - 17:00 Uhr
Anmeldung	Die Anmeldung erfolgt über das Campus Management Portal <a href="#">HISinOne</a> .
Ort	Seminarraum der FRS, Friedrichstr. 41-43, 2. OG
Max. Teilnehmer/innenzahl	12 Promovierende