

Workshop

Erfolgreich verhandeln mit der Harvard-Methode

Organisatorisches

Kursleitung: Dr. Rasmus Tenbergen

Termine: 30.04.2015, 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr

Ort: Seminarraum 316, Hauptgebäude JLU, Ludwigstr. 23, 35390 Gießen

ECTS: –

Veranstaltungsziel

Gute Verhandlungstechnik ist leicht zu lernen, basiert im Gegensatz zu vielen anderen sogenannten „soft skills“ auf „harten“ Fakten und lässt sich durch Training und die Quantitative Verhandlungsmethode messbar verbessern. Nach dem Kurs kennen die Teilnehmenden die wichtigsten Elemente erfolgreicher Kommunikation in Verhandlungen und sind in der Lage, ihre Verhandlungen nach den Prinzipien der Harvard-Methode zu gestalten.

Inhalte

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Regeln für effektive Kommunikation
- Das Harvard-Konzept als Struktur für erfolgreiche Verhandlungen
- Wie wehre ich mich gegen unfaire Verhandlungstaktiken?
- Wie verhandle ich erfolgreich in einem Machtungleichgewicht?

Zielgruppe & Veranstaltungssprache

Zielgruppe: Promovierende und Postdoktorierende des GGS

Veranstaltungssprache: Deutsch

Über den Trainer

Dr. Rasmus Tenbergen ist als Verhandlungstrainer Spezialist für das Harvard- Konzept. Er studierte Politikwissenschaft und Public Management an der FU Berlin, an der RWTH Aachen und an der Harvard University in Cambridge USA mit Schwerpunkt Verhandlungsführung und Mediation und promovierte an der Philosophischen Fakultät der RWTH Aachen. Seit 1999 ist er Geschäftsführer des Institute for Leadership Development in Bonn.

Anmeldung

Wenn Sie an dem Seminar teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte bis zum **15.03.2015** per Email an info@ggs.uni-giessen.de an.