

Verhandlungsseminar

Strategien für eine professionelle Verhandlungsführung

Leitung: Prof. Dr. Hansjörg Schwartz

Jeder Verhandler macht immer wieder die Erfahrung, dass der Erfolg einer Verhandlung ganz wesentlich davon abhängt, wie die Beteiligten den Prozess gestalten. Dabei ist weder hartes, durchsetzungsorientiertes Verhandeln, bei dem der Kampf um die Verteilung bestehender Ressourcen allein die Verhandlung dominiert, noch allzu weiches, primär kompromissorientiertes Verhandeln auf Dauer erfolgreich. Es lohnt sich also die Frage zu stellen, wie ich in einer Verhandlung die Situation so beeinflussen kann, dass die Wahrscheinlichkeit für ein attraktives Ergebnis maximiert wird.

Hansjörg Schwartz vermittelt in seinem Seminar einen integrativen Ansatz des Verhandeln. Dieser ermöglicht es die eigenen Interessen umzusetzen sowie die Kooperationsbereitschaft der Verhandlungspartner zu erhöhen mit dem Ziel, wertschöpfende und nachhaltige Lösungen zu finden.

// Ziele des Seminars

- ⇒ Vermittlung wesentlicher theoretischer Erkenntnisse zur Optimierung von Verhandlungen
- ⇒ Systematische Umsetzung der theoretischen Erkenntnisse auf praktische Verhandlungssituationen
- ⇒ Reflektion des eigenen Verhandlungsprofils – Stärken und Schwächen
- ⇒ Sensibilisierung für eine „konstruktive Verhandlungshaltung“
- ⇒ Motivierung für ein aktives Marketing in diesem Feld

Die Fortbildung hat einen Umfang von *20 Zeitstunden* und richtet sich nach den Vorgaben des deutschen Mediationsgesetzes sowie der dazugehörigen Zertifizierungsverordnung (*ZMediatAusBV*) und wird vom schweizerischen Anwaltsverband *SAV* als Fortbildung anerkannt.

Mittwoch, 16. – Freitag, 18. Dezember 2020

SEMINARLEITUNG

Prof. Dr. Hansjörg Schwartz

Diplom Psychologe, Mediator und Ausbilder BAFM, Partner von trojapartner Oldenburg

Hansjörg Schwartz absolvierte seine Mediationsausbildung bei Gary Friedman, Jack Himmelstein und John Haynes sowie das „Program on Negotiation“ an der Harvard Law School. Seit Mitte der 90er Jahre ist er in Deutschland, Österreich, Schweiz und den USA in den Feldern „Gesellschafterauseinandersetzungen, Unternehmensnachfolgen, Inner- und zwischenbetriebliche Verhandlungen, Internationale Kindesentführungen und Konflikte im Profi- und Leistungssport“ tätig. Ferner ist Hansjörg Schwartz Gründungsmitglied des Round Table Mediation und Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft.

Seine Tätigkeiten umfassen:

- Vermittlung in Konflikten als Mediator und Verhandlungsmanager
- Einseitige Verhandlungsberatung
- Ausbildungsleitung und Dozententätigkeit für verschiedene Hochschulen und Institutionen, u.a. DeutscheAnwaltAkademie, Bundessteuerberaterkammer, Europauniversität Viadrina, European Business School Oestrich-Winkel, Deutscher Fussballbund, Deutscher Olympischer Sportbund, Konstanzer Schule für Mediation
- Beratung des „Round Table Mediation und Konfliktmanagement der deutschen Wirtschaft“ u.a. mit den Unternehmen EON, SAP, Deutsche Bahn, Siemens, Bombardier

VERANSTALTUNGZEITEN, UMFANG, ANERKENNUNG

Mittwoch: 11.00 – 19.00 Uhr, Donnerstag: 09.00 – 20.00 Uhr, Freitag: 09.00 – 14.30 Uhr

Das Seminar hat einen Umfang von *20 Zeitstunden* und richtet sich nach den Vorgaben des deutschen Mediationsgesetzes sowie der dazugehörigen Verordnung für die Aus- und Fortbildung von zertifizierten Mediatoren (*ZMediatAusBV*) und wird vom schweizerischen Anwaltsverband *SAV* als Fortbildung anerkannt.

VERANSTALTUNGORT

Konstanzer Schule für Mediation, Marktstätte 15

Die Räume der Konstanzer Schule für Mediation liegen in zentraler Lage in der Innenstadt von Konstanz, nur zwei Gehminuten vom Bodensee sowie vom Bahnhof und Hafen entfernt und somit in bester Anbindung durch öffentliche Verkehrsmittel. Gerne unterstützen wir Sie mit Empfehlungen bei der Suche einer Unterkunft. Bitte sprechen Sie uns an.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

// Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mediatoren, Berater, Führungskräfte und alle Personen, die ihren Verhandlungsstil und ihre Verhandlungskompetenz weiterentwickeln möchten.

// Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit dem beigefügten Anmeldeformular bis spätestens

Freitag, 13. November 2020, an.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Anmeldebestätigung.
Die Teilnehmerzahl ist zugunsten der Ausbildungsqualität begrenzt.

KOSTEN

// Verhandlungsseminar

620,00€

(umsatzsteuerbefreit gem. § 4 Nr. 21 a)bb) UStG)

Der Preis beinhaltet jeweils das Seminar einschließlich der Arbeitsunterlagen und Kaffeepausen.

// Stornierung

Erfolgt der Rücktritt weniger als zwei Wochen vor Ausbildungsbeginn, wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig, es sei denn, es wird ein(e) geeignete(r) ErsatzteilnehmerIn rechtzeitig genannt. Wir bitten um Verständnis, dass wir uns den Wechsel von Dozenten oder die Verlegung von Terminen (z.B. bei Ausfall eines Dozenten) vorbehalten müssen. Ferner kann die Konstanzer Schule für Mediation ein Seminar absagen, wenn die Teilnehmerzahl nicht ausreichend ist; in diesem Fall wird die geleistete Seminargebühr erstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen. In jedem Fall sind wir bemüht, Ihnen Absagen oder notwendige Änderungen des Programms, insbesondere einen Dozentenwechsel, so rechtzeitig wie möglich mitzuteilen.

// Weitere Informationen:

**Dr. Elke Müller / Konstanzer Schule für Mediation / Marktstätte 15 / 78462
Konstanz / Tel.: + 49(0)7531. 819430 / Fax: + 49(0)7531. 819431 / E-Mail: info@ksfm.de**

Anmeldung

Ich melde mich an für:

Verhandlungsseminar (Mi. - Fr., 16. – 18. Dezember 2020)

Name Vorname Titel.....

Straße PLZ, Ort Land

Tel.: privat Tel.: dienstlich

Fax:

E-Mail

Geburtsdatum und Ort (benötigen wir für die Teilnahmebescheinigung)

.....

Grundberuf(e)

.....

.....

Zusatzqualifikationen

.....

.....

.....

.....

.....

Ich erkläre mich mit den Teilnahmebedingungen, wie sie in diesem Ausbildungsprogramm und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Konstanzer Schule für Mediation enthalten sind, einverstanden. Einen **tabellarischen Lebenslauf** habe ich beigefügt / liegt bereits vor.

Ort, Datum Unterschrift