

Workshop

PCMO@GGG-Workshop: Verhandlungen im wissenschaftlichen Umfeld führen – Mit Techniken und Argumentationsstrategien zur Win-Win-Lösung

Organisatorisches

Kursleitung:	Iris Kadenbach M.A., Trainerin & Coach, Lehrbeauftragte, Kadenbach Coaching Hamburg Hannover
Termine:	04. April 2025, 9.00 – 17.00 Uhr
Ort:	Raum 201, Goethestraße 58, 35390 Gießen
Max. Anzahl Teilnehmende:	12

Veranstaltungsziel

- Sie vertiefen Verhandlungsführung nach dem Harvard-Prinzip und lernen, wie Sie Win-Win-Situationen herbeiführen
- Sie trainieren, wie Sie Handlungsprinzipien des sachgerechten Verhandeln im wissenschaftlichen Hochschulkontext anwenden und dabei die Interessen aller Verhandlungsparteien berücksichtigen
- Sie lernen fair und souverän zu argumentieren und mit Widerständen gekonnt umzugehen
- Sie üben aktiv Verhandlungen im beruflichen Hochschul-Kontext, setzen dabei gezielt Interventionstechniken ein und reflektieren sich selbst beim Verhandeln; dafür erhalten Sie konstruktives Feedback über Ihre Wirkung, Optimierungen und Ihre Stärken

Inhalt & Methode

Dieses Seminar wendet sich Wissenschaftliche Mitarbeiter:innen und Postgraduierte. Ziel ist das Erlernen sachgerechten Verhandeln sowie Win-Win-Strategien für zielorientiertes und kooperatives Verhandeln (Harvard-Prinzip) im wissenschaftlichen Hochschulkontext. Sie erhalten einen Überblick über Techniken der sachgerechten Verhandlungsführung und erlernen Regeln fairer Argumentation, um zu überzeugen. Die Handlungsprinzipien sachgerechten Verhandeln sind die Grundlage für die anschließenden Verhandlungssimulationen. Im praktischen Training üben Sie mit Situationen aus Ihrem wissenschaftlichen Arbeitsumfeld berufliche Verhandlungen mit konstruktiven, lösungsorientierten Verhandlungsgesprächen und erhalten ausführliches Feedback.

Inhalte im Überblick:

- Einführung in die Verhandlungsführung: Weiches Verhandeln – Hartes Verhandeln – Sachgerechtes Verhandeln
- Win-Win-Konzepte (Harvard-Prinzip) der Verhandlung
- Handlungsprinzipien sachgerecht Verhandeln: Freundlich im Ton, konsequent in der Sache
- Verhandlungsphasen und Problemlösetechniken

- Überzeugendes Argumentieren (nach 5-Satz-Technik), Umgang mit Widerstand
- Trennung von Positionen und Interessen, Menschen und Problemen
- Kommunikationsinstrumente, Fragetechniken, Aktives Zuhören
- Entwicklung konstruktiver Entscheidungskriterien zu beidseitigem Vorteil
- Konstruktives Feedback: Wahrnehmung, Wirkung, Wunsch
- Umgang mit unlauteren Taktiken: Machtfaktoren, unmoralische Taktiken, vollendeten Tatsachen, Rosinenpicken, Ködern, Druck aufbauen oder Drohen, Falschinformation („Bluff“)

Methoden:

- Trainerin-Input, Lehrgespräche
- Einzel- & Gruppenarbeit, Fallbeispiele
- Argumentations-Training in Kleingruppen
- Verhandlungssimulation /Role plays im Plenum und in Gruppen mit Feedback-Dreiklang
- Individuelles Feedback, Reflexion
- Selbstreflexion, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit
- Bearbeitung konkreter Praxissituationen aus dem Hochschulkontext
- Blitzlicht, Reflexionsphasen + Study Buddy, Praxis-Transfer

Zielgruppe & Veranstaltungssprache

Zielgruppe: Wissenschaftliches Personal, vor allem Postdocs

Teilnahmevoraussetzung: Prinzipiell ist das Seminar für alle Menschen ohne spezifische Vorkenntnisse geeignet; von Vorteil ist das Wissen über Kommunikationswerkzeuge, gewünscht ist Offenheit, was grundsätzlich förderlich ist für das Erreichen von Lernzielen und den persönlichen Erkenntnisgewinn.

Veranstaltungssprache: Deutsch

Über die Referentin/den Referenten

Iris Kadenbach M.A., Bildungsreferentin, Trainerin und Coach für Soft Skills und Managementtechniken, Lehrbeauftragte und Trainerin, bietet langjährige aktive Praxis in Training, Coaching sowie Organisations- und Personalentwicklung in der Industrie, mittelständischen Unternehmen, Organisationen, Bildungsinstitutionen und Hochschulen sowie Beratung, u.a. für Studierende, Absolventen, Doktorandenprogramme und Postgraduierte. Ihre Schwerpunkte liegen dabei auf u.a. auf Soft Skills, Coaching, Kommunikation, Konfliktberatung, Moderation, Rhetorik und Auftreten, Verhandlungsführung, Präsentationstechniken, Zeit- und Selbstmanagement, Lern- und Arbeitstechniken, Selbstmarketing, Bewerbungscoaching, Assessment und Karriereplanung.

Seit 2001 ist sie selbständig und Inhaberin von Kadenbach Coaching Hamburg | Hannover mit bundesweiten Seminaren und Workshops.

Anmeldung

Wenn Sie an der Veranstaltung teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte bis zum **20.03.2025** per Email an postdocs@ggs.uni-giessen.de an.