

Kosten/Organisation

Die Teilnahmegebühr beträgt 130,- € incl. Mittagessen und Kaffeepausen

Bitte überweisen Sie den fälligen Betrag nach Rechnungsstellung mit Angabe des Verwendungszwecks „Verhandeln“ auf nachfolgendes Konto:
Schule der Dorf- und Landentwicklung
IBAN: DE39 7605 2080 0000 2311 91

Anmeldung

Wir bitten um schriftliche Anmeldung per Post, Fax oder Mail bei der

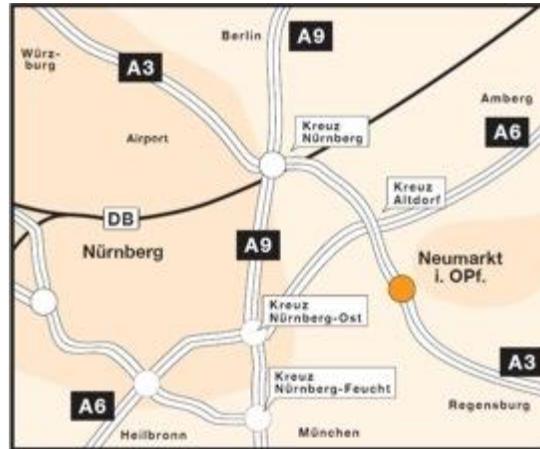
Schule der Dorf- und Landentwicklung
Geschäftsstelle, Stadtverwaltung Berching
Pettenkoferplatz 12, 92334 Berching
Tel. 08462-20535
Fax 08462-20536
Mail: landentwicklung@berching.de

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Plätze werden nach Eingang der Anmeldung vergeben. Die Anmeldung ist verbindlich.

Seminarleitung

Markus Gebhardt
Challenge Learning GmbH
Schnaittenbach / OPf.

Seminarort



Tagungshaus im Kloster St. Josef
Wildbad 1, 92318 Neumarkt
T. 09181 4500-7000
Web: www.kloster-erleben.de

Veranstalter

Schule der Dorf- und Landentwicklung
Abtei Plankstetten - Geschäftsstelle
Dr. Hans Rosenbeck
Stadtverwaltung Berching
Pettenkoferplatz 12, 92334 Berching
Tel. 08462-20535
Fax 08462-20536
Mail: landentwicklung@berching.de
Web: www.sdl-plankstetten.de

Diese Veranstaltung wird aus Mitteln des bayerischen Dorferneuerungsprogramms sowie der Bezirke Niederbayern und Oberpfalz gefördert.

Verhandeln

*Erfolgreich verhandeln –
gemeinsame Lösungen
finden*

Termin

21. Juli 2023

Ort:

Kloster St. Josef
Neumarkt

Qualifizierung

Schule der Dorf- und
Landentwicklung



Erfolgreich verhandeln

Erfolgreich verhandeln – gemeinsame Lösungen finden

Verhandlungen gehören auch im kommunalen Alltag zum Geschäft. Verhandlungspartner sind Förderstellen und Fachstellen, Nachbarkommunen, Partnerkommunen im Rahmen der interkommunalen Zusammenarbeit, Grundstücksbesitzer, Planungsbüros, Bürger etc.

In der Regel geht es dabei nicht darum, seine Maximalforderung ohne Rücksicht auf Verluste und mit allen Mitteln vollständig durchzusetzen. Vielmehr sollen gute und für beide Seiten vorteilhafte Lösungen gefunden werden. Das ist eine anspruchsvolle Herausforderung, damit die eigenen Interessen ausreichend gewahrt bleiben. Verhandlungsgeschick und eine gesteigerte Verhandlungskompetenz können hier den entscheidenden Ausschlag geben. Daher ist es wichtig, das eigene Verhandlungs-Know-how stetig zu überprüfen und die eigenen Strategien und Taktiken zu optimieren.

Eingeladen sind

Bürgermeister, Angehörige der Verwaltung, Projektleiter, Regionalmanager, Manager von Öko-Modellregionen

Übergeordnete Ziele

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses kennen
- werden mit der Entwicklung von Konzepten und Strategien für Verhandlungen vertraut
- lernen den Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
- lernen Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen zu verfolgen

Seminarablauf

09:00 h Begrüßung

Dr. Hans Rosenbeck, SDL
Markus Gebhardt, Seminarleitung

09:15 h Richtig argumentieren und verhandeln

Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses
Konzepte und Strategien für Verhandlungen planen
Fokus auf beiderseitigem Nutzen.
Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen verfolgen.

Tragfähige Lösungen anstreben

Klarheit über die eigene Intention herstellen
Standpunkte selbstsicher vertreten, ohne die Interessen des anderen zu vernachlässigen

Kaffeepause

Eine gute Beziehung zum Verhandlungspartner aufbauen

Interesse für die Ziele des Gegenübers finden. Blick auf gemeinsame Werte
Gegner als künftigen Partner behandeln

Seminarablauf

12:00 h Mittagessen

13:00 h Kritische Situationen souverän meistern

Blockaden erkennen, hinterfragen und lösen
Unfaire Gesprächstaktiken kontern
Zähe Gespräche einfach in Gang bringen
Umgang mit Einwänden und Gegenwind
Aggressiven Akteuren freundlich den Wind aus den Segeln nehmen
Hilfen für schwierige Rede- und Gesprächssituationen
Umgang mit Beschwerden

Praktische Übungen

Situationen erleben und meistern

Kaffeepause

Verhandlungen im Grenzbereich

Uneinsichtige Gegner zur 2-Gewinner-Lösung führen.
Macht souverän einsetzen, gekonnt Grenzen setzen
Gekonnt aus der Sackgasse steuern

Verhandlungserfolge festigen

Entschlossenes verbales und nonverbales Auftreten
Lösungsalternativen eingrenzen
Erfolge für die Zukunft sichern

17:30 h Ende Änderungen vorbehalten