FORTBILDUNG

SYSTEMISCHE BILDUNGSSTÄTTE
AM BÜRO STRAUBE

VERHANDLUNGSTRAINING

Den Gegner zum Partner machen

Drei Tage für alle, die erfolgreich verhandeln und dabei gelassen bleiben wollen.

EIN KURS MIT DREI TERMINEN

28. April 2027, 10–17 Uhr
29. April 2027, 10–17 Uhr
28. September 2027, 10–17 Uhr

HYBRID
vor Ort in Rostock
oder per Video

DAS ERWARTET SIE

Das Messer locker in der Tasche, rechts und links starke Freunde, dem Gegner keine Chance: So kann man verhandeln. Muß man aber nicht. Auf mittlere und lange Sicht ist es wirtschaftlicher, den Gegner zum Partner zu machen — und dabei trotzdem die eigenen Ziele zu erreichen.

Gearbeitet wird mit einem Planspiel und danach an Situationen aus der Praxis der Teilnehmenden.

Tag 1 — die Methode
- Was ist besser als eine klare Position?
- Was ist nützlicher als eine eindeutige Forderung?
- Was ist riskant am Siegen?

Tag 2 — bei schwierigem Gegenüber
- Reaktion auf nicht-lösungsorientierte Verhandler
- Schutz bei persönlichen Angriffen

Tag 3 — professionell und intuitiv anwenden
- Sicherheit, Souveränität, effektives Reagieren

Bringen Sie gern Beispiele für schwierige Verhandlungssituationen mit. - Tag 3 kann zum Training mehrfach besucht werden.

FÜR alle, die in Führung, Beratung, Therapie, Jugendhilfe oder Mediation freiwillig oder unfreiwillig mit Verhandlungssituationen konfrontiert werden.

- ✓ Erfüllt die fachlichen Voraussetzungen für Fortbildungen nach **ZMediatAusbV** und den **Standards des Bundesverbandes Mediation (BM)**
- ✓ **Staatlich anerkannte Einrichtung der Weiterbildung** (WBFöG M-V) — Förderung für Unternehmen möglich
- ✓ Vom **IQMV** als Fortbildung anerkannt
- ✓ **BILDUNGSURLAUB** In mehreren Bundesländern zugelassen — Bedingungen für Ihr Bundesland unten anfordern

ANMELDUNG

Mail **anmeldung@die-bildungsstaette.de** · Fax **0381 20 38 99 09** · Telefon **0381 20 38 99 08**
Post **Hinter der Mauer 2, 18055 Rostock** · oder online über den QR-Code →

○ vor Ort ○ per Video ○ gemischt

		Selbstzahler	Normalpreis
Tage 1 bis 3	☐ ab 28.04.2027	**599,70 €**	1.199,40 €
nur Tag 3	☐ 28. September, 10–17 Uhr	**199,90 €**	399,80 €

inhouse: auch direkt und angepaßt für Ihr Team in MV: 1310–1910 € / Tag / Trainer. (Außerhalb: 2380–2980 €, für non-profit inkl. Fahrtkosten.) Sprechen Sie uns an.

Rechnung und Wegbeschreibung/Zugangslink erhalten Sie etwa eine Woche vor Beginn. Eine Abmeldung ist bis zum Beginn kostenfrei, bitte geben Sie uns trotzdem frühzeitig Bescheid, wenn Sie verhindert sind.

☐ **Bitte Infos zum Bildungsurlaub senden**

☐ Ich zahle aus dem eigenen privaten Portemonnaie (-> Selbstzahler-Preis).

Vorname _____ Name _____ Straße, Nr. des Rechnungsempfängers _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ E-Mail für Anmeldebestätigung und Rechnung _____ Unternehmen / Organisation / Behörde (nur falls Rechnungsempfänger) _____

Wir gehen sorgsam mit Ihren Daten um: /datenschutz/

WIR MACHEN ES ANDERS

CURRICULUM ZUR FORTBILDUNG VERHANDLUNGSTRAINING 2027

Änderungen vorbehalten

TAGE 1 BIS 3

	Termin	Uhrzeit	Themen	h
01	**28.04.27**	10–17 Uhr	Struktur des kooperativen Verhandelns Methoden des Verhandelns (erweiternd, umlenkend, gruppierend usw.) Reflexion der eigenen Reaktionen in Verhandlungssituationen	**7**
02	**29.04.27**	10–17 Uhr	Umgang mit nicht-lösungsorientierten Verhandlern und schwierigen Situationen Umgang mit Blockaden und Dominanzverhalten Umgang mit eigenen Grenzen und Streß	**7**
03	**28.09.27**	10–17 Uhr	Training von Sicherheit in Auftritt und Sprache Training von Souveränität in emotional kritischen Phasen Training von Fallkonstellationen	**7**
			Summe in Zeitstunden	**21,0**

Gesamtumfang: 21,0 Zeitstunden. Fortbildungsleitung: Roland Straube

INHALTLICH PASSENDE KURSE

AUFBAUEND SINNVOLL

Ausbildung in Mediation

Mehr als nur Verhandeln: Menschen und Situationen dauerhaft befrieden mit Mediation. Hier können Sie das lernen.

ab 26. Februar 2027 · 5 Termine · **weitere Starttermine & Anmeldung online →**

4.796,80 € / 9.593,60 €