

Inhalte

Baustein I: Grundlagen im Harvard-Konzept

- Prinzipien des sachgerechten Verhandeln
- Zentrale Begriffe der Verhandlungsführung: ZOPA, BATNA, Interessen / Positionen, Verhandlungstypen
- Dilemmata von Verhandlungssituationen
- Kommunikationstechniken: Fragen stellen, Aktives Zuhören, paraphrasieren, Meta-Kommunikation
- Mentale Landkarten, Kommunikationsverzerrung und Perspektivübernahme

Baustein II: Integrative Verhandlungsführung

- Die vier Schritte erfolgreichen, integrativen Verhandeln kennenlernen und erproben
- Verhandlungsspielräume schaffen, Sach- und Beziehungsebene trennen, Zielklarheit schaffen
- Kreativitätstechniken für kreative Win-Win-Lösungsoptionen nutzen
- Verhandlungsvorbereitung

Baustein III: Konfliktmanagement

- Konflikt(eskalationen) erkennen und offen ansprechen
- Umgang mit inneren Konfliktdynamiken reflektieren
- Konfliktstile und -strategien konstruktiv nutzen
- Umgang mit starken Emotionen: Emotionen als Signale verstehen, Bedürfnisse als Hebel nutzen
- NEIN-Sagen lernen

Baustein IV: Verhandlungen im Alltag

- Verhandlungsjudo, Umgang mit schwarzer Rhetorik
- Neue Ressourcen freisetzen, Transfer in den Alltag

Ihre Coaches



Werner Fleischer

Kurzprofil:

- Diplom-Pädagoge, Schwerpunkt Psychologie, Soziologie und Politik
- langjährige Managementenerfahrung, u.a. in Geschäftsführerpositionen
- lizenzierter DISG-Trainer
- ausgebildet und trainingserfahren u.a. in den Bereichen „Führung und Veränderung“
- über 35 Jahre Beratungs-, Coaching- und Moderationserfahrung
- Begleitung von Führungs- und Veränderungsprozessen in Kliniken und Krankenhäusern, u.a. ZNA, ITS und OP
- Artikel u.a. in „Deutsches Ärzteblatt“, „Chefärzte Brief“ und „Management & Krankenhaus“
- Autor des Fachbuchs „Wirksam führen – Ein Leitfaden für Chef- und Oberärzte“



Benedikt Fleischer

Kurzprofil:

- Wirtschaftspsychologe (B. Sc.) und Kulturwissenschaftler (M.A.)
- lizenzierter Trainer für DISG-Verhaltensprofile und Moderator nach Neuland
- Trainer für Führungsgrundlagen, Gesprächsführung sowie Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement
- Begleitung von Führungs- und Veränderungsprozessen in Kliniken und Krankenhäusern
- Autor des Fachbuchs „Wirksam führen – Pflege“
- Coachingverfahren mit Pflegeleitungen und Pflegeteams

Beratung • Coaching • Moderation

Werner Fleischer

Freschenhausener Weg 2a

21220 Seevetal

Tel.: 04105 – 652 74 58

Mail: buero@ihrcoach.com

www.ihrcoach.com



Verhandlungsführung
-hart in der Sache - weich zum Menschen-

03. bis 05. Juli 2024

Integrative
Verhandlungsführung
und Konfliktmanagement

Von der Ärztekammer anerkannt
und mit bis zu
25 Fortbildungspunkten
bewertet

Programm

Mittwoch, 03. Juli 2024

13:30 Uhr	Begrüßungskaffee
14:00 bis 18:30 Uhr	Baustein I
ab 19:00 Uhr	Gemeinsames Abendessen

Donnerstag, 04. Juli 2024

08:30 bis 13:00 Uhr	Baustein II
13:00 bis 14:00 Uhr	Mittagessen
14:00 bis 18:30 Uhr	Baustein II + III
18:45 bis 19:30 Uhr	Imbiss
ab 19:30 Uhr	Rahmenprogramm

Freitag, 05. Juli 2024

08:30 bis 12:45 Uhr	Baustein III
12:45 bis 13:30 Uhr	Mittagessen
13:30 bis 15:00 Uhr	Baustein IV
15:00 bis 15:30 Uhr	Abschlussrunde

Kosten / Nutzen

Kosten

Für die Fortbildung (24 Std) beträgt der Preis

€ 1.500,- pro Person zzgl. MwSt.

Folgende Leistungen sind darin enthalten:

- ◆ umfangreiches Seminaraterial
- ◆ Kaffeepausen, Mittagessen, Abendessen
- ◆ alkoholfreie Softgetränke während der Veranstaltung
- ◆ Rahmenprogramm

Zusätzliches Coachingpaket (Sonderpreis)

Wir bieten Ihnen 2x 2 Std Einzelcoaching

€ 590,- zzgl. MwSt.

- ◆ zur Vertiefung und Weiterführung der Inhalte und Erkenntnisse des Leitungssymposiums
- ◆ abgestimmt auf Ihre persönlichen Fragen, Entwicklungs- und Karriereziele

Nur in Kombination mit dem Workshop buchbar.

Nutzen

- ✓ Sie bereiten sich auf anstehende Verhandlungen vor
- ✓ Sie bauen Ihr Selbstbewusstsein als Leitungskraft aus
- ✓ Sie erkennen und stärken Ihre Rolle als VerhandlerIn
- ✓ Sie verstehen die Gesetzmäßigkeiten von Verhandlungssituationen
- ✓ Sie lernen die Bedeutung konsequenten und effizienten Verhandlungsstils kennen
- ✓ Sie entlasten sich durch gute Vorbereitung
- ✓ Sie runden Ihr Repertoire der Gesprächs- und Verhandlungsführung ab

Veranstaltungsort

Jagdhaus Waldfrieden

Romantik Hotel und Restaurant
Kieler Straße 1 · 25485 Bilsen-Quickborn
Telefon +49 4106 610 20
info@waldfrieden.com

In diesem Privathotel mit eigenem Park und kleinem Teich haben Sie die Möglichkeit, innezuhalten – mit allen Sinnen zu genießen. Durchzuatmen, die Blickrichtung zu ändern ...

