

WER FRAGT DER FÜHRT!

Methode der Verhandlungsführung

Kosten:

Preis auf Anfrage.

Über den Kurs

Verhandlung führen wir jeden Tag, ob zu Hause um das Taschengeld, mit Arbeitgeber*innen, aber vor allem eben auch im Alltag der fallübergreifenden Arbeit, in Kooperationen und Netzwerk Arbeit. Das Motto ist immer: wer fragt der führt! Es gilt, weg zu kommen vom nervigen Pingpong Spiel der Argumente - hin zu einer zu Gesprächsführung, die mit Sportsgeist den anderen herausfordert, aber immer darauf zielt WIN - WIN - Lösungen zu erreichen.

Ziele

Grundlagen und Methoden von Verhandlungsführung sind bekannt und Spaß an Verhandlungen geweckt

Inhalte:

- Was bin ich für ein Verhandlungstyp?
- Was gehört zu einer guten Vorbereitung?
- Training des Perspektivwechsels
- Training des Dreier Schritts der Verhandlungsführung

Arbeitsformen

/Methoden

/Materialien:

- interaktive Gruppenarbeiten zur Bearbeitung von Fragen und Fällen aus der Praxis
- Live-Seminar mit kurzen Inputs und alltagstauglichen Arbeitspapieren
- Bearbeitung von Praxisbeispielen der Teilnehmer*innen
- Digitaler Reade
- Ausrausch im Plenum