

## Verhandlungstraining: Die Praxis mit Methode

<b>Kursleitung</b>	Florian Lirken, Performance Communication, <a href="http://www.florian.lirken.de">www.florian.lirken.de</a>
<b>Organisation</b>	Graduate Academy
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>ECTS-Punkte</b>	1.5
<b>Anzahl Teiln.</b>	max. 10 Personen
<b>Inhalt</b>	<p>Verhandeln ist Kommunikation. Ob es um große Konflikte oder kleine Ustimmigkeiten geht – wir verhandeln jeden Tag.</p> <p>Dafür gute Techniken zu kennen, hilft in Lehre, Lernen und vielen beruflichen Situationen. Menschenkenntnis, Kreativität, Strategie und Taktik sind gefragt. Sie lernen in diesem Training ein Handwerkszeug auf mehreren Ebenen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Die Harvard-Methode ist die bewährteste und beste Technik für geschäftliche, politische oder private Verhandlungen. Sie ermöglicht einen Wechsel aus der Position der Gegner in eine Position von Verhandlungspartnern. Mit der Methode erarbeiten Sie sich neue Optionen, mit denen Sie mehr verwirklichen können, als Sie zuerst dachten.</li> <li>2. Tricks und Bluffs zu erkennen ist wichtig, denn sie können eine Verhandlung verzerren. Sie lernen, sich nicht verwirren zu lassen und dem Verhandlungspartner klar zu machen, dass ein faires Vorgehen zu einem besseren Ergebnis führt.</li> <li>3. Sichtweisen wechseln zu können ist eine Grundlage für den Erfolg einer Verhandlung. Sie lernen die Seite zu wechseln, um Ihr Vorgehen besser planen zu können.</li> <li>4. Persönlichen Schwachpunkte lassen uns trotz aller Technik immer wieder ähnliche Fehler machen. Sie lernen, sich gut vorzubereiten, bevor Sie in die Falle tappen.</li> </ol>
<b>Anmerkungen</b>	Dieses Angebot der Graduate Academy richtet sich an Forschende, Post-Docs und Doktorierende der Universität Luzern und ihrer Partnerinstitutionen und ist für diese Personen kostenfrei.