



Steinbeis Beratungszentren GmbH
Steinbeis Beratungszentrum
Wirtschaftsmediation
Leipzig – Stuttgart – Wien – Budapest

● Akademie
— für Mediation,
Soziales und Recht
●  Steinbeis-Hochschule
Berlin SHB

Steinbeis-Ausbildung

Verhandeln lernen in der Wirtschaft und in Organisationen

- Advanced Negotiation -

in Kooperation mit Ponschab + Partner



Akademie für Mediation, Soziales und Recht
Forschungsinstitut für Verhandlungs- und Konfliktforschung
Tel: (0341) 22 513 18 | Fax: (0341) 22 54 13 51
E-Mail: info@steinbeis-mediation.de | Web: www.akasor.de

Ausbildung Verhandeln lernen in der Wirtschaft und in Organisationen - Advanced Negotiation

Verhandlungen waren schon seit Menschheitsgedenken ein Bestandteil menschlichen Zusammenlebens. Die VUKA-Welt stellt uns in vielen Bereichen, ob in Wirtschaft, Organisationen und Teams, Planungs- und Bauprozessen, in Politik oder Gesundheitswesen vor signifikant neue Aufgaben. Verhandlungssituationen werden zahlreicher und vielfältiger. Die Komplexität des Aufeinandertreffens von unterschiedlichen Bedürfnissen und Interessen verlangt zunehmend Kenntnisse und Fähigkeiten, die zur Klärung solcher Situationen erforderlich sind.

Der Ausbildungslehrgang Verhandeln lernen - Advanced Negotiation hat zum Ziel, die eigenen Verhandlungskompetenzen zu stärken, zu entwickeln und zu diversifizieren. Er richtet sich an Teilnehmer (m/w/d), die eigene Anliegen verhandeln (z.B. Unternehmer oder Führungskräfte), die Interessen anderer Personen in Verhandlungen vertreten (z.B. Rechtsanwälte oder Steuer- oder Unternehmensberater), die als Verhandlungsführer eines Gremiums tätig werden (z.B. für einen Betriebsrat oder andere Teams oder Gremien eines Unternehmens) oder die für Organisationen oder Ämter sprechen (z.B. als Vertreter einer öffentlichen Behörde oder Sprecher einer Interessengruppe). Strukturell geht es sowohl um innerbetriebliche als auch um zwischenbetriebliche Verhandlungen (b2b).

Schwerpunkt der Ausbildung ist die Entwicklung der Kompetenz, **eigene Interessen und Anliegen** zu realisieren. Die aus dem Kooperativen Verhandeln gewonnenen Einsichten verstärken auch die Fähigkeit zur Vermittlung in Konflikten anderer Parteien. Bei der Ausbildung berücksichtigen wir wissenschaftliche Erkenntnisse der multidisziplinären Verhandlungsforschung, beispielsweise des Program on Negotiation at Harvard Law School (PON)

Die Ausbildung ist durch einen Trainingscharakter geprägt. Das heißt, neben theoretischem Input üben die Teilnehmer die vermittelten Kompetenzen an eigenen Fällen sowie an von den Referenten vorgegebenen Verhandlungssituationen.

Zielgruppe (m/w/d)

Unternehmer, Rechtsanwälte, Betriebs- und Personalräte, Personalverantwortliche, Führungskräfte, Geschäftsführer, Manager, Verhandlungsführer, Behördenvertreter sowie alle, die ihre Verhandlungskompetenz verbessern wollen.

Ausbildungsinhalte

Module (Für eine ausführliche Beschreibung siehe wesentliche Modulinhalte)	Zeitstunden
Modul 1: Principled Negotiation	15
Modul 2: Special Negotiation Skills	15
Modul 3: Basics wirksamer Kommunikation	15
Modul 4: Verhandeln im internationalen/interkulturellen Kontext	15
Modul 5: Spezifik des Verhandeln in und zwischen Unternehmen und Organisationen	15
Modul 6: Verhandlungsforschung aus psychologischer Perspektive	15
Modul 7: Unfaire Verhandlungen & Prüfungs-Kolloquium	15
Supervision (eigener) Verhandlungssituationen	15
Ausbildungsstunden (Präsenz)	120

Die einzelnen Themen werden in der Ausbildung nicht isoliert, sondern immer im Zusammenhang mit korrespondierenden Inhalten betrachtet. Integrativer Bestandteil eines jeden Moduls ist die Erarbeitung eines konkreten Verhandlungsablaufs mit der Konzentration auf bestimmte Themen und Fragen. Die Ausbildung orientiert sich auch an den Fragestellungen der Teilnehmenden.

Ziel der Ausbildung ist, dass Sie in Verhandlungen auf jeder Ebene souverän und sicher agieren können.

Alle Teilnehmer erhalten eine ausführliche Teilnahmebestätigung über die Inhalte des Lehrgangs. Bei aktiver Teilnahme am Abschlusskolloquium wird außerdem folgendes Hochschulzertifikat der Steinbeis+Akademie an der Steinbeis-Hochschule erworben:

Diploma of Advanced Studies (DAS) "Advanced Negotiation"

(Voraussetzungen für den Erwerb siehe unter „Zertifikatserwerb“)

Trainer der Ausbildung



Sosan Azad

Sosan Azad ist Mediatorin, Ausbilderin, Organisationsentwicklerin und Supervisorin. Sie war acht Jahre lang erste Vorsitzende des Bundesverbandes Mediation e. V. (BM®) und hat den größten deutschen Mediationsverband damit maßgebend geprägt (2012 – 2019). Sie bietet seit über 15 Jahren vielfältige Leistungen in den Bereichen Konfliktmanagement, Mediation, Interkulturelles Verhandeln, Prozessbegleitung, Organisationsberatung, Supervision, Coaching und Moderation an.

Publikationen (Auswahl):

- Interview mit Sosan Azad, Gernot Barth, Steffen Kanis In: taz.die tageszeitung, taz.thema Mediation 17/18 Juni 2017, S.1.
- Azad: Richtig Streiten. In: ZEIT WISSEN, Heft Januar/Februar 2017
- Azad: Empathie für beide Parteien. In: Süddeutsche Zeitung vom 14.10.2015



Prof. Dr. phil. habil. Gernot Barth

Gernot Barth ist Professor für Konfliktmanagement und Mediation an der Fakultät für Business & Economics der Steinbeis-Hochschule. Außerdem arbeitet er als Mediator, Supervisor, Trainer und Dozent. Er ist Direktor der Akademie für Mediation, Soziales und Recht und der IKOME® Dr. Barth GmbH & Co. KG. Seine Forschungsschwerpunkte sind Mediation, Konfliktverhalten und Beratung. Er ist zudem Präsident der Deutschen Gesellschaft für Mediation (DGM).

Publikationen (Auswahl):

- Herausgeber der Fachzeitschrift "Die Mediation"
- Barth: Splitter zum erfolgreichen Verhandeln: Haltung der Gelassenheit. In: Die Mediation 3/2014
- Herausgeber und Mitautor "Einvernehmlich planen und bauen"



Prof. Dr. Christian Duve

Nach einer Berufsausbildung bei der Dresdner Bank AG absolvierte Christian Duve ein Studium der Rechtswissenschaften in Würzburg, Caen, Genf und München und promovierte an der Universität München. Nach seiner Referendarausbildung absolvierte er ein Postgraduierten-Studium an der Harvard University (Master of Public Administration, MPA). Er forschte im Bereich der internationale Wirtschaftsschiedsgerichtsbarkeit und praktizierte im Rahmen des Harvard Mediation Program. Für sieben Jahre war Christian Duve Schiedsrichter am internationalen Sportschiedsgerichtshof in Lausanne. Neben seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt ist er seit 2013 als Honorarprofessor an der Universität Heidelberg aktiv.

Publikationen (Auswahl):

- Duve: Mediation und außergerichtliche Streitbeilegung, Anwaltsblatt Karriere, 2014
- Duve: Was ist Mediation? In: Mediation – vermitteln – verhandeln – schlichten, Rechtspolitische Chancen kooperativer, vorgegerichtlicher Konfliktbearbeitung, Evangelische Akademie, Loccum, 2/1998
- Duve: Erfolgreich Verhandeln – so überzeugen Sie das Gericht, den Gegner und Ihren Mandanten, Beitrag für Online- und Print-Ausgabe Legal Tribune zum DAT, April 2012



Dr. Klaus Harnack

Klaus Harnack studierte Rechtswissenschaften und Kognitionswissenschaften in Berlin, Osnabrück, Sofia und Amsterdam. Anschließend promovierte er am Lehrstuhl für Sozialpsychologie und Motivation in Konstanz. Zurzeit lehrt und forscht er an der Universität Münster zu den Themen Verhandlung, Konfliktmanagement und Mediation. Seine Forschungsinteressen liegen in Collective Decision Making, Negotiation, Mediation sowie Grounded Cognition & Design. Neben seiner universitären Tätigkeit, arbeitet Klaus Harnack als Mediator, Trainer und Berater.

Publikationen (Auswahl):

- Harnack: A Psychological Toolbox for Mediators: From Theory and Research to Best Practices. In: Advancing Workplace Mediation Through Integration of Theory and Practice. Industrial Relations & Conflict Management. Springer, 2016
- Harnack: Deadlines bei Verhandlungen, Die Wirtschaftsmediation, 1/2014
- Harnack: Verhandeln mit Gefühl, Die Wirtschaftsmediation, 3/2013



Dr. Reiner Ponschab

Reiner Ponschab studierte Rechtswissenschaften und promovierte an der Universität Tübingen. Nach Beendigung seiner Anwaltstätigkeit -davon 25 Jahre als Partner - ist er seit über 20 Jahren als Mediator, Systemischer Berater, Business Coach, Dozent an verschiedenen in- und ausländischen Universitäten und Autor zahlreicher Fachpublikationen tätig. 2005 erhielt er den Sokrates-Preis für herausragende Leistungen auf den Gebieten Konfliktmanagement und Mediation. 2009 bis 2020 wurde er als „Best Lawyer“ für Deutschland auf dem Gebiet Mediation & Schiedsgerichtsbarkeit (Handelsblatt) gewählt. Seine Mediationskanzlei Ponschab+Partner wurde von den Wirtschaftsmagazinen Focus und brand eins ausgezeichnet.

Publikationen (Auswahl):

- Ponschab Reiner / Schweizer Adrian: Kooperation statt Konfrontation - Neue Wege anwaltlichen Verhandeln, Otto-Schmidt-Verlag, 1997
- Ponschab, Reiner: Außergerichtliche Konfliktbeilegung - Institutionen und Verfahren im In- und Ausland in: Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 5. Auflage, Otto Schmidt, 2020
- Ponschab Reiner / Schweizer Adrian: Die Streitzeit ist vorbei- Wie Sie mit Wirtschaftsmediation effizient, schnell und kostengünstig Konflikte lösen, Junfermann, 2004



Adrian Schweizer

Nach einem Studium der Rechtswissenschaften in Bern arbeitete Adrian Schweizer in Zürich als Wirtschaftsanwalt. Parallel bildete er sich auf den Gebieten Psychologie und Kommunikationswissenschaften weiter. Er erwarb einen Master-Trainer-Degree in Neurolinguistischem Programmieren (NLP) am Dynamic Learning Center/University of California in Santa Cruz und studierte an der Harvard Law School Principle Centred Negotiation (Roger Fisher) und Mediation (Frank A. Sander). Seit 1991 arbeitet er selbständig als Coach, Trainer und Konfliktlösungsberater (Mediator) in der Schweiz, Europa und den USA. Er übt außerdem Dozententätigkeiten an den Universitäten Passau Hagen, Karlsruhe und St. Gallen sowie der Hochschule Luzern aus.

Publikationen (Auswahl):

- Ponschab, Reiner / Schweizer, Adrian: Kooperation statt Konfrontation - Neue Wege anwaltlichen Verhandeln, Otto-Schmidt-Verlag, Köln, 2. Auflage 2010
- Schweizer, Adrian et al: Konfliktlösung ohne Gericht - Mediation, Coaching, Nachhaltigkeit, 3 Bände, Berliner Wissenschaftsverlag, 2019 - 2020
- Schweizer, Adrian / Znoj, Hansjörg: Nur heiße Luft? - Coaching im Kreuzverhör der Wissenschaft - Was hilft und wie? (Arbeitstitel), voraussichtlich 2020

Wesentliche Modulinhalte

Modul 1: Principled Negotiation

(Prof. Dr. phil. habil. Gernot Barth/Dr. Reiner Ponschab)

Wir verhandeln immer und überall und nicht selten stoßen unsere Interessen auf gegensätzliche Bedürfnisse der Anderen. Hier stehen wir vor der Wahl: Sollen wir uns durchsetzen, nachgeben oder faule Kompromisse eingehen? Oder gibt es noch andere Möglichkeiten?

Eine wesentliche Grundlage erfolgreichen Verhandeln ist die Methode des Verhandeln nach dem Harvard-Konzept (Principled Negotiation). Diese von Professor Roger Fisher von der Harvard Law School und seinen Mitarbeitern entwickelte Methode ist weltweit verbreitet und wird in Politik, Wirtschaft und Privatleben tausendfach angewendet. In diesem Modul werden die Grundlagen des Verhandeln unter Berücksichtigung der Principled Negotiation (Sachgerechtes Verhandeln) vermittelt.

Inhalte:

- Das Wesen der Verhandlung als Konfliktlösungsinstrument
- Welche Verhandlungsstile (kompetitiv vs. kooperativ) gibt es?
- Wie kann ich mit dem Harvard-Konzept ein optimales Verhandlungsergebnis erreichen?
- Was sind typische Wahrnehmungs- und Denkfehler in Verhandlungen?
- Wie synchronisiere ich mich mit meinem Verhandlungspartner?

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- vom positionellen Denken zur interessenbasierten Methode zu wechseln.
- eigene (und Partei-) Interessen zu benennen, Hypothesen über Interessen anderer Verhandlungsteilnehmer zu bilden und diese in der Verhandlung durch geeignetes Fragen zu verifizieren.
- bei widersprechenden Interessen objektive Kriterien und neutrale Verfahren zur fairen Verteilung einzuführen.
- die Prinzipien von kompetitivem und kooperativem Verhandeln zu verstehen, anwenden zu können und zu wissen, welcher Verhandlungsstil in welcher Situation angemessen ist.

Modul 2: Special Negotiation Skills

(Prof. Dr. phil. habil. Gernot Barth/ Dr. Reiner Ponschab)

Der Verlauf einer Verhandlung ist abhängig von verschiedenen Faktoren. So können zum Beispiel Emotionen, Verhandlungsumgebung oder Eigenschaften der Verhandlungsparteien einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis der Verhandlung haben. In diesem Modul soll es darum gehen, für verschiedene Faktoren, welche das Ergebnis einer Verhandlung beeinflussen können, sensibilisiert zu werden.

Inhalte:

- Wie wähle ich ein adäquates Setting für Verhandlungen?
- Welchen Einfluss hat das Setting auf den Verlauf des Verhandlungsprozesses?
- Wie gehe ich mit eigenen Emotionen und den Emotionen anderer um?
- Der Körper ist der größte Schwätzer – wir reden immer. Was kann der Körper erzählen?
- Die Sprache unserer Mimik und Mimikresonanz
- Welchen Verhandlungsstil präferiere ich spontan?
- Was sind die Grundlagen des Verhandlungserfolgs? - Empathie/Authentizität/Akzeptanz
- Wie bereite ich eine Verhandlung gut vor?

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- das Setting einer Verhandlung ihren Zielen gemäß zu gestalten.
- ein Grundverständnis zur Sprache des Körpers entwickelt zu haben und dieses nutzen zu können.
- eine Verhandlung mit all ihren Herausforderungen antizipieren und gut vorbereiten können.

Modul 3: Basics wirksamer Kommunikation

(Adrian Schweizer)

Erfolgreiches Verhandeln setzt ein tiefes Verständnis kommunikativer Interaktionen voraus. Das merken wir spätestens dann, wenn wir der Gegenpartei etwas zum wiederholten Mal „klar, einfach und verständlich“ erklärt haben und sie es immer noch nicht versteht. In diesem Modul werden verschiedene Modelle erfolgreicher Kommunikation genauer beleuchtet und miteinander in Verbindung gesetzt um die wirkungsvolle Kommunikation der Teilnehmer zu stärken.

Inhalte:

- Wie kann ich argumentativ überzeugend kommunizieren?
- Was sagen Neurobiologen zu wirkungsvoller Kommunikation?
- Wie setze ich das Grawe/Roth-Modell wirkungsvoller Kommunikation in Verbindung mit dem Harvard-Konzept ein?
- Wie kann ich die gewonnenen Erkenntnisse bei der Vorbereitung auf eine Verhandlung einsetzen?
- Wie baue ich Vertrauen auf?
- Wie kann ich Positionen mit dem Meta-Modell hinterfragen?
- Wie gestalte ich eine widerstandsfreie Kommunikation?
- Wie kann ich verschiedene Interessen erkennen und herausarbeiten und für Verhandlungsziele nutzen?

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- Einflussfaktoren wirkungsvoller Kommunikation zu erkennen und einsetzen zu können, um sich fundiert auf eine Verhandlung vorzubereiten.
- Kommunikation in Verhandlungen wirkungsvoll zu gestalten und Vertrauen aufzubauen.
- ihre Argumente widerstandsfrei und elegant zu vermitteln.

Modul 4: Verhandeln im internationalen/ interkulturellen Kontext

(Sosan Azad)

Schwerpunkt dieses Moduls ist die Entwicklung einer methodisch fundierten Vorgehensweise in interkulturellen Verhandlungssituationen. Es werden Methoden der Verhandlungsführung erlernt, welche es dem Verhandelnden erlauben situativ angemessen zu reagieren bzw. den Kontext der Verhandlungsparteien sowie der Verhandlungssituation miteinzubeziehen.

Inhalte:

- Wie kann eine interkulturelle Verhandlung erfolgreich geführt werden?
- Wie kann die Ebene der Beziehung und die Ebene der Position klug kommuniziert werden?
- Wie kann die Individualität eines Verhandlungspartners nicht mit seiner Nationalität verwechselt werden?
- Wie kann die Verhandlungskultur und Unternehmenswerte des jeweiligen Landes in Entscheidungsprozesse einbezogen werden?
- Wie kann die religiöse und politische Situation des Landes während des Verhandlungsprozess berücksichtigt werden?
- Welche Rolle spielen Männer und Frauen in Verhandlungskontexten?
- Worin unterscheiden sich Arbeitsbeziehungen? - Wo sind Gemeinsamkeiten?
- Welche Konflikte und Lösungsverständnisse hat mein Verhandlungspartner?
- Die Rolle der Sprache
- Was bedeutet Verträge? - mündlich, schriftlich, Handschlag, das Wort zählt

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- die eigene Verhandlungskultur zu erkennen und hinterfragen zu können.
- sensibel auf den Kontext der Verhandlungsparteien und der Verhandlungssituation reagieren zu können.
- den Verhandlungskontext in Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen.

Modul 5: Spezifik des Verhandeln in und zwischen Unternehmen und Organisationen

(Prof. Dr. Christian Duve)

Das Verhandeln im Unternehmensbereich findet wie überall zwischen Menschen statt, allerdings sind diese Verhandlungen in ein wirtschaftliches Umfeld eingebettet. Bei Verhandlungen zwischen Unternehmen (externer Kontext) geht es oft um Fragen misslungener Lieferungen oder Leistungen und innerhalb eines Unternehmens (interner Kontext) häufig um Fragen der Machtverteilung. Oft sind auch vordergründig sachliche Fragen mit dahinter liegenden Interessen und Emotionen der Verhandler verknüpft.

Inhalte:

- Welche speziellen unternehmerischen Interessen liegen hinter Verhandlungen im Unternehmensumfeld?
- Wenn es nur ums Geld geht: Welche Ausgleichsmöglichkeiten gibt es außerhalb von materiellen Zuwendungen?
- Die Rolle von Anwälten in Verhandlungen
- Welche Alternativen gibt es zur Verhandlung?
- Wie sind diese Alternativen zu bewerten, insbesondere die Führung eines Prozesses? - Prozessrisikoanalyse
- Welche Besonderheiten weisen Mehrpersonen-Verhandlungen/Verhandlungsteams auf?
- Welche speziellen Interessen und Bedürfnisse gibt es in Unternehmen und bei deren Führungskräften?
- Die Bedeutung des Rechts als Alternative zu Verhandlungen im Unternehmensbereich

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- die Bedingungen und die Besonderheiten des Verhandeln in und zwischen Unternehmen besser zu verstehen.
- sich in der Umwelt von Unternehmen besser zurecht zu finden.

Modul 6: Verhandlungsforschung aus psychologischer Perspektive

(Dr. Klaus Harnack)

Eine fundierte, erfolgreiche Verhandlung setzt die Kenntnis grundlegender psychologischer Mechanismen voraus. Dieses Modul behandelt die Grundlagen psychologischer Verhandlungsführung und gewährt Einblicke in die aktuelle Verhandlungsforschung. Hierfür werden die Theorien und Ergebnisse psychologischer Forschung in praktische Verhandlungswerkzeuge transformiert.

Inhalte:

- Welche kognitiven Prozesse liegen einer Verhandlung zugrunde? - Kognitive Grundlagen der Verhandlung
- Was hat Verhandlung mit Spiel zu tun? - Spieltheoretische Aspekte der Verhandlungsführung
- Was ist ein Wert aus psychologischer Sicht und wie lassen sich Wertvorstellungen prägen?
- Was sind die Bausteine einer fairen Verhandlung aus psychologischer Sicht?
- Wie ist der Wissensstand der Verhandlungsforschung und was sind neueste Erkenntnisse? – Aktuelles aus der Forschung

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach diesem Modul in der Lage sein,

- elementare psychologischen Mechanismen der Verhandlung zu identifizieren und diese durch gezielte Übungen in der Praxis einsetzen zu können.
- sich über Dynamiken in Verhandlungsprozessen bewusst zu werden und diese zu beeinflussen.
- Verhandlungen nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen fair und zielgerichtet gestalten zu können.

Modul 7: Unfaire Verhandlung & Kolloquium

(Dr. Reiner Ponschab)

Nicht alle Verhandlungspartner lassen sich auf das Konzept des sachgerechten Verhandeln (Modul 1) ein. Manche glauben, sie könnten durch kompetitives Verhalten und unfaire Verhandlungsmethoden erfolgreicher sein. Dabei ist eine der Kernfragen in diesem Modul: Wie strukturiere ich mein Vorgehen, wenn die andere Seite Macht, Abwertung meiner Person, Manipulation, List oder Aggression einsetzt? Dieses Modul wird den souveränen Umgang mit unfairen Verhandlungspartnern und -situationen vermitteln.

Inhalte:

- Wie kann ich meine Verhandlungsmacht durch Erarbeitung von Verhandlungsalternativen stärken?
- Wie reagiere ich auf unfaire Angriffe?
- Wie decke ich Manipulationsversuche auf und wie gehe ich mit ihnen um?
- Wie gehe ich mit List und Drohung um?
- Wann und wie setze ich das Instrument „Tit for Tat“ ein?
- Wie verhandle ich mit schwierigen Charakteren, insbesondere Narzissten?
- Verhandlungstipps und -tricks
- **Prüfungskolloquium**

Lernziele:

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar in der Lage sein,

- ihre Verhandlungsziele zu erreichen, indem sie unfaire Beeinflussungen erkennen und abstellen.
- Manipulation und unfaires Verhalten frühzeitig zu erkennen und angemessen reagieren zu können.
- sicher auf außergewöhnliche Situationen in Verhandlungen zu reagieren.

Zertifikatserwerb

Zugangsvoraussetzungen für den Erwerb eines Zertifikates

- abgeschlossenes Hochschulstudium
oder
- abgeschlossene Berufsausbildung und einschlägige Berufserfahrung von mind. 3 Jahren
(Bei Abweichungen ist eine Einzelfallprüfung notwendig)

Prüfung, Anerkennung und Zertifizierung

Am Ende der Ausbildung steht die Einreichung einer schriftlichen, wissenschaftlichen Hausarbeit (Umfang max. 20 Seiten). In einem Prüfungskolloquium halten die Teilnehmer dazu ein Referat und im Anschluss folgt ein Gespräch/eine Diskussion in der Gruppe über die präsentierte Arbeit (20 min zzgl. Diskussion insgesamt 50 min). Das Prüfungskolloquium ist öffentlich (nach Voranmeldung).

Für den Abschluss müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- dokumentierte Anwesenheit von mindestens 80% der Ausbildungsstunden
- Einreichung der wissenschaftlichen Hausarbeit
- Teilnahme an der Verhandlungssupervision
- Vorliegen der vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und die Kopie des höchsten Abschlusses)

Im Erfolgsfall schließt die Ausbildung mit der Erteilung eines anerkannten Diploma of Advanced Studies (DAS) "Advanced Negotiation" der Steinbeis+Akademie an der Steinbeis-Hochschule ab.



DIPLOMA OF ADVANCED STUDIES

Vorname Name

geboren in XX am XX.XX.XXXX

hat auf Basis der gültigen Zertifikatsordnung der Steinbeis+Akademie an folgender Qualifizierung teilgenommen und die Prüfung mit Erfolg bestanden:

Verhandeln lernen in der Wirtschaft und in Organisationen - Advanced Negotiation -

Module:

Principled Negotiation
Special Negotiation Skills
Basics wirksamer Kommunikation
Verhandeln im internationalen/ interkulturellen Kontext
Spezifik des Verhandeln in und zwischen Unternehmen und Organisationen
Verhandlungsforschung aus psychologischer Perspektive
Unfaire Verhandlungen & Kolloquium
Supervision (eigener) Verhandlungssituationen

Leipzig, den XX. Monat. XXXX

Unterschrift

Prof. Dr. phil. habil. Gernot Barth

**Akademie für Mediation,
Soziales und Recht**

Akademieleitung

Unterschrift

Titel, Vorname Name

Akademie

Akademieleitung



Ausbildungsstandort

Leipzig: Akademie für Mediation, Soziales und Recht, Hohe Straße 11 in 04107 Leipzig

Ausbildungszeiten

1.Tag 17:00 – 19:30 Uhr, 2. Tag 09:30-17:30 Uhr, 3. Tag 09:00-16:00 Uhr

Die Supervision findet jeweils am Donnerstag von Modul 2-7 ab 17:00:00 Uhr statt.

Das Kolloquium im Modul 7 ist öffentlich. Es besteht die Möglichkeit, dass zum Kolloquium Gäste eingeladen werden können.

Ihre Investition

Die Ausbildungskosten umfassen Modul 1 – 7, Supervision, Ausbildungsmaterialien und Prüfungsgebühren.

Gesamtinvestition: **5.810,00 EUR *** (inklusive Zertifikatserwerb)

Ohne Zertifikatserwerb: **5.450,00 EUR***

Buchung Einzelmodul: **900,00 EUR***

Bei einer Buchung vor dem 01.05.2021 bieten wir einen **Frühbucherrabatt von 10%** an.

Ratenzahlung kann individuell vereinbart werden.

*(umsatzsteuerbefreit)

Geplante Präsenztermine

Leipzig

Modul 1	Do, 15.07. - Sa, 17.07.2021
Modul 2	Do, 26.08. - Sa, 28.08.2021
Modul 3	Do, 30.09. - Sa, 02.10.2021
Modul 4	Do, 11.11.- Sa, 13.11.2021
Modul 5	Do, 16.12. - Sa, 18.12.2021
Modul 6	Do, 10.02.- Sa, 12.02.2022
Modul 7	Do, 17.03. - Sa, 19.03.2022

Hygienekonzept

Um Ihnen einen interaktiven Rahmen für das Seminar zu ermöglichen und dennoch Ihre und unsere Gesundheit nicht zu gefährden, haben wir für unsere Seminare ein umfassendes Hygienekonzept entwickelt.

Unsere Räumlichkeiten

Standort Leipzig



Aufenthalt in Leipzig

Für Ihren Aufenthalt in Leipzig empfehlen wir das Hotel Markgraf. Es liegt in der schönen Leipziger Südvorstadt, nur fünf Gehminuten von unseren Räumlichkeiten entfernt, und ganz in der Nähe des Clara-Zetkin-Parks. Viele sehenswerte Orte der Stadt sind von hier aus ebenfalls gut zu erreichen. Eine frühe Anreise lohnt sich...

Anmeldeverfahren

Zur verbindlichen Anmeldung senden Sie uns bitte das Anmeldeformular ausgefüllt per Post an:

Steinbeis Beratungszentren GmbH

Steinbeis-Beratungszentrum Wirtschaftsmediation

Hohe Straße 11

04107 Leipzig

Sie können den Anmeldebogen auch gerne vorab faxen: (0341) 22 541-351.

Für den Erwerb des Diploma of Advanced Studies (DAS) "Advanced Negotiation" der Steinbeis+Akademie an der Steinbeis-Hochschule ist die Einsendung eines Lebenslaufs mit Foto sowie einer Zeugniskopie des höchsten Abschlusses (Studium/Beruf) erforderlich. Bitte nutzen Sie dafür folgenden Link:

<https://www.akasor.de/teilnehmer-upload>

Diese Vorgehensweise dient zur Prüfung der Zugangsvoraussetzungen gemäß den Richtlinien der Steinbeis-Hochschule Berlin.

Nach Sichtung aller Unterlagen wird eine elektronische Bestätigung an die angegebene Korrespondenzadresse versandt und die Anmeldung gilt als verbindlich.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gern in einem persönlichen Gespräch zur Verfügung.

Telefon: +49 (0)341 224 86 61

E-Mail: info@steinbeis-mediation.com

Sie können uns auch gern zu unseren öffentlichen Abschlusskolloquien besuchen. Bei Interesse diesbezüglich stehen wir Ihnen gern telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Anmeldung

Titel der Ausbildung: Verhandeln lernen - Advanced Negotiation (Investition: 5.810,00 EUR, umsatzsteuerbefreit)

Leipzig

Vorname, Name	
Tätigkeit	
Firma	
Wohnanschrift	
Rechnungsanschrift (bitte ankreuzen)	
Tel/Fax	
E-Mail	

- Von den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den Allgemeinen Teilnahmebedingungen** und der **Datenschutzerklärung** der Steinbeis Beratungszentren GmbH habe ich Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Einzusehen unter www.steinbeis-ausbildung.de. Der Vertrag kommt nur bei ausreichender Teilnehmerzahl zustande.
- Hiermit stimme ich zu, dass mir Newsletter und Veranstaltungshinweise bis auf Widerruf zugeschickt werden dürfen.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____