



---

## 191\_FP20\_01

# Selbstbewusst in eigener Sache verhandeln

## Kommunikative Stärken erkennen und einsetzen

---

Verhandlungskompetenz spielt im Berufsleben eine wichtige Rolle, um sich weiterzuentwickeln und die eigenen Karriereziele zu erreichen. Ganz gleich, ob Sie sich für eine bestimmte Position oder Aufgabe ins Spiel bringen wollen oder die Gestaltung Ihrer Tätigkeit oder Arbeitszeit anpassen möchten: Es gilt, die eigenen Präferenzen und Vorstellungen klar zu artikulieren und zu vertreten. Inwieweit verhandeln Frauen anders als Männer? Gehen sie behutsamer vor, um die Beziehung zum Gesprächspartner nicht zu strapazieren? Zeigen sie sich weniger standfest und ordnen ihr Sachziel ihrem Harmoniebedürfnis unter? Mit welchen Erfolgsfaktoren gelingt es, sich durchzusetzen und zugleich authentisch aufzutreten?

### Inhalte

- Interessen und Ziele: Worum geht es mir? Was will ich erreichen?
- Ressourcen und Potentiale: Wo liegen meine tatsächlichen, bislang ungenutzten Möglichkeiten?
- Erfolgsfaktoren nutzen: Klares Ziel, klare Haltung, klare Botschaft
- „Beliebte“ Fallen erkennen und vermeiden: Was ist zu beachten?
- Geschlechtsspezifische Denk- und Verhaltensmuster: Tücken und Tricks
- Strategie und Technik: Wie gehe ich lösungsorientiert vor?
- Selbstbewusstes Auftreten: Durch Ausdruck Eindruck machen

### Ziele:

Sie entdecken Ihre kommunikativen Stärken und lernen, diese gezielt einzusetzen, um daraus Ihren eigenen erfolgreichen Verhandlungsstil zu entwickeln. Durch praxisorientierte Übungen erweitern Sie Ihr Repertoire in der Verhandlungsführung und erproben Strategien, mit denen Sie Ihre Interessen selbstbewusst vertreten und Ihre Ziele erreichen.

### Zielgruppe: alle Mitarbeiterinnen

**Referentin:** Bettina Schilling, Coaching –Training – Beratung  
**Termin:** Dienstag, 25. Juni 2019  
**Zeit:** 9:00 – 16:00 Uhr  
**Ort:** S1 | 14-264 (Alexanderstr. 8)

---