

## Professionell verhandeln

MK350

Der Kurs vermittelt die grundlegenden Kenntnisse, Verhandlungen optimal vorzubereiten und durchzuführen. Insbesondere soll der Informationsaustausch mit dem Partner zu einer Win-win-Situation, also zu allseitig befriedigenden Verhandlungsergebnissen führen.

Folgende Themen werden behandelt:

- Kommunikation und Gruppendynamik
- Argumentationstechniken und Beeinflussungsstile
- Managementrhetorik
- Verhandlungen nach der Harvard-Methode
- Gefühl gegen Verstand
- Umgang mit "schmutzigen Tricks"
- Positiv verhandeln.

Der Kurs wendet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungen führen oder an Verhandlungen im Team teilnehmen.

Die Veranstaltung findet in einem Hotel in Karlsruhe statt.

Beginn erster Kurstag: 09:00 Uhr; Ende letzter Kurstag: 16:30 Uhr

VDSI: 3 Weiterbildungspunkte

### TERMINE, PREISE UND BUCHUNGSMÖGLICHKEIT

[↗ zur aktuellen Terminübersicht mit Preisangabe und Buchungsmöglichkeit](#)

Geplante Termine:

### KONTAKT UND BERATUNG

Administration/Beratung: **Paula Seipenbusch**, [↗ Kontakt](#)

Fachliche Fragen: **Elisabeth Gillich**, [↗ Kontakt](#)

### INFORMATIONEN

[soft-skills@ftu.kit.edu](mailto:soft-skills@ftu.kit.edu)

[↗ Übersicht Themenbereich](#)

[20000660] 31.01.2022