

# Verhandeln

(nicht nur) für Krankenhausbibliothekare

Zum Thema: Verhandeln ist in vielen Lebenslagen erforderlich, vor allem auch in professionellen, um z.B. Veränderungen durchzusetzen, mehr Ressourcen zu bekommen oder eigene Ideen umsetzen zu können. Im Seminar werden die Grundlagen für die Verhandlungsführung erarbeitet: Vorbereitung, persönliche rhetorische Wirkung, das eingesetzte gesprächsmethodische Handwerkszeug.

## Übersicht über Inhalte

- Vorbereitung auf Verhandlungen: Verhandlungsziele / Prozess-Planung / Perspektiveübernahme
- Phasen und Ebenen sowie die Steuerung von Verhandlungen
- Das Verhandlungsklima gestalten
- Zur Philosophie des Verhandeln: das Win-Win-Prinzip
- Die eigene rhetorische Wirkung (z.B. Körpersprache) in Verhandlungen
- Zielgerichtet Argumentieren
- Fragetechniken und Einwandbehandlung

Methoden: Plenumsgespräche, Gruppenarbeit, Verhandlungsübungen vor der Videokamera mit ausführlichen Auswertungen, Feedback durch Gruppe und Trainerin, individuelle Lernziele, Kurzvorträge, Arbeitsblätter

Dauer des Seminars: 4 Stunden

Termin: Montag, 26.09.2016, 09:00 bis 13:00

Gruppengröße: max. 12Teilnehmer/innen

Durchführung:

Elke Zitzke  
Lüschow Zitzke GbR  
[www.l-z-team.de](http://www.l-z-team.de)  
elke.zitzke@l-z-team.de

Kaiserswerther Str. 34  
47809 Krefeld  
Tel: 02151/521151