

SCHULUNGSZENTRUM DER VEREINIGTEN VERBÄNDE V+V

Norddeutscher Asbestsanierungsverband e.V. (NAV)

Bundesverband der Brand- und Wasserschadenbeseitiger e.V. (BBW)

Gefahrstoffsanierungsverband e.V. (GSV)

in Zusammenarbeit mit:

Abruchverband Nord e.V. (AVN)

Zweitägiges Seminar zur Gesprächs- und Verhandlungsführung
(wird nur als Inhouse-Schulung durchgeführt)

"ZIEL- UND ERFOLGSORIENTIERTE GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG"

ENTSCHEIDEND FÜR ERFOLG

Verhandeln ist ein **wesentlicher Bestandteil** unseres täglichen Lebens, im Beruf, in der Freizeit, in der Familie. Ob es den Beteiligten an Verhandlungssituationen bewusst ist oder nicht - nicht die reinen Sachargumente, sondern **das Verhandlungsgeschick ist entscheidend für Erfolg** und Misserfolg. Sich eigener Stärken und Schwächen bewusst werden, den Verhandlungspartner als Typ zu erkennen, ist für den Verhandlungserfolg von **unschätzbare Bedeutung**.

Ziel einer jeden Verhandlung ist es, "einen Handel abzuschließen", der für die beteiligten Partner befriedigend und erfolgreich ist. Dabei kann es sich um ein umfangreiches Vertragswerk handeln oder nur um die Frage, wer im Büro für den Einkauf zuständig ist, um ein Gespräch über Arbeitszeiten, Urlaub, Rechte oder Pflichten und all die vielen großen und kleinen Dinge, bei denen Sie sich durchsetzen möchten.

Verhandlungssituationen zeichnen sich aber oftmals dadurch aus, dass unfaire Dialektik und **unfaire Strategien zu spät erkannt** werden, was zu folgenschweren Einbußen bei der Durchsetzung des Verhandlungszieles führt, denn unfaire Verhandlungstaktiken können dann nicht mehr situationsangemessen und rechtzeitig abgewehrt und im Sinne des Verhandlungserfolges beeinflusst werden.

DIE METHODE

Das Seminar geht besonders auf die Grundlagen erfolgsorientierter Gesprächs- und Verhandlungsführung ein. Die Teilnehmer üben am konkreten Fallbeispiel aus der Praxis vor laufender Kamera, um ihr eigenes Gesprächs- und Verhandlungsverhalten kritisch reflektieren und modifizieren zu können. Durch das Seminar soll das Selbstbewusstsein der Teilnehmer gestärkt und die Persönlichkeit entwickelt werden.

Das Seminar richtet sich an alle Personen, die Gesprächs- oder Verhandlungskompetenz zeigen müssen.

DER REFERENT

Das zweitägige Seminar wird von unserem Geschäftsführer Torsten Mußdorf M.A. gestaltet. T. Mußdorf ist Absolvent der Philosophischen Fakultät der Universität Kiel und hat insbesondere folgende Fächer studiert: Geschichte, Geographie, Volkswirtschaftslehre, Pädagogik. Nach seinem Abschluss als Magister Artium (Lehrer der Künste) war er als Redakteur bei Radio, Fernsehen und Zeitung tätig. Von T. Mußdorf wurden verschiedene wissenschaftliche Publikationen veröffentlicht.

T. Mußdorf ist für die Bau- und Sanierungswirtschaft u.a. in folgenden Funktionen tätig:

Geschäftsführer des

- Norddeutschen Asbestsanierungsverbandes
- V+V Schulungszentrums
- Bundesverbandes der Brand- und Wasserschadenbeseitiger
- Dachverbandes A.S.I.-Forum

DIE NEBENBEDINGUNGEN

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot für eine Inhouse-Schulung.