

Verhandeln

Themengebiet:	(Selbst-) management
Format:	Online oder in-house Workshop
Arbeitsaufwand	2 Webinare zu je 2-2.5 h = 1 Workshoptage
Trainer:	Philipp Gramlich
Zielgruppe:	Promovierende, Postdocs, Gruppenleitungen und ProfessorInnen



In diesem Verhandlungsworkshop lernen Sie Gehalts-, Vertrags- und andere Verhandlungen anhand der Harvard-Verhandlungs-Prinzipien kennen.

Verhandlungen sind essentielle Erfolgsfaktoren in verschiedensten Berufen, egal ob wir über unser Gehalt, Verträge oder Arbeitsbedingungen verhandeln oder ob wir versuchen, einen Konflikt zu lösen- sei es als Konfliktpartei oder als MediatorIn. Manche Leute fürchten sich vor Verhandlungen oder lehnen diese ab, weil sie nicht gerne 'feilschen', um zu 'gewinnen'.

Keine Sorge. In diesem Kurs werden Sie Verhandlungs-Prinzipien kennenlernen, die gut für Ihre sozialen Beziehungen sein werden. Das ermöglicht es Ihnen, nachdrücklich aufzutreten, ohne Ellenbogen einzusetzen. Die Prinzipien sind auf eine Reihe an verschiedenen Situationen anwendbar.

In diesem Kurs werden Sie lernen:

Gehaltsverhandlungen

- Wann man den Tisch verlassen – sollte
- Reden wir nur über das Gehalt?
- In welchen Situationen und wann ist Verhandeln angebracht?
- Vertrags- und Berufungsverhandlungen

Hart gegen weich

- Muss man hart sein, um zu gewinnen, oder gibt es einen besseren Weg?
- Muss die Beziehung zur anderen Seite darunter leiden?

	- Kann ich meine Interessen durchsetzen, ohne „herrisch“ zu sein?
Verhandlungen zur Konfliktlösung - Das Buy-In von der anderen Seite erhalten, um eine dauerhafte Vereinbarung zu treffen - Taktik vs. offene Karten: Wann welche Route wählen?	Gender- und institutionelle Perspektive - Warum verdienen Frauen weniger? - Können Frauen mehr verlangen, ohne einen sozialen Preis zu zahlen? - "Warum sollte ich Frauen mehr bezahlen, wenn sie nicht danach fragen?" Die institutionelle Perspektive auf das geschlechtsspezifische Lohngefälle: Überwindung des Nullsummenspiels

Überblick Kursablauf

Tag 1	Tag 2 - 4	Tag 5	Bis Ende 3. Woche
Live Webinar - Einführung - Harvard Principles - Fallstudie: Gehaltsverhandlungen	Die Teilnehmenden arbeiten im eigenen Tempo an den Materialien und Aufgaben sowie ihrer persönlichen Fallstudie. Feedback durch die Kursleitung.	Live Webinar - Interessante Fälle analysieren und diskutieren - Debriefing - Feedback	Die Teilnehmenden bereiten sich auf eine Verhandlung vor und erhalten individuelles Feedback durch die Kursleitung.

Bzgl. Notizen während des Kurses

Alle TeilnehmerInnen bekommen ein PDF-Skript des Kurses, um sich offline und nach Ablauf der Kurszeit mit dem Material beschäftigen zu können.

Dieser Kurs kann im Zusammenhang mit dem Thema **Gender** verwendet werden: Warum verdienen Frauen immer noch weniger als Männer? Wir können einen besonderen Fokus auf Vorurteile und Stereotype legen. Für DoktorandInnen und Postdocs: Wie können wir dieses Spielfeld erfolgreicher spielen? Für PIs: Wie können wir das Spielfeld hin zu faireren Verhandlungen verändern und wollen wir das überhaupt?

Dieser Kurs kann auf den Bereich Konfliktmanagement ausgerichtet werden, um den vollen 2-Tages-Workshop „Konfliktmanagement“ zu ergeben.