

## Verhandeln

<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Kursart:</b>	30% Theorie, 70% praktische Beispiele
<b>Trainer:</b>	Philipp Gramlich
<b>Anzahl Teilnehmende:</b>	Max. 12
<i>Auf Anfrage kann dieses Seminar geschlechterspezifisch ausgerichtet werden.</i>	



Wir verhandeln nicht nur auf dem Flohmarkt. Es ist eine der wichtigsten Fähigkeiten für praktisch alle Berufe. Und sie wird umso wichtiger, je weiter Sie die berufliche Leiter hinaufklettern. Schauen Sie sich beispielsweise den Gender Wage Gap an. Wenn Sie für Mindestlohn arbeiten, erhalten Sie naturgemäß genau dasselbe wie Ihre Kollegen. Im Management dagegen sieht die Situation völlig anders aus. Der Gender Wage Gap greift also erst, wenn Sie das Hühnerkostüm gegen feinen Zwirn austauschen. Bei höheren Positionen können- und sollten- Sie verhandeln. Doch Gehalt ist bei weitem nicht das einzige, was Sie während Ihrem (beruflichen) Leben verhandeln können: wie wird die Arbeit in Ihrem Labor verteilt, wie gehen Sie mit Störungen im Büro um und wie bringen Sie Ihr Kind dazu, endlich das Gemüse aufzuessen! All diese mehr oder weniger hitzigen Diskussionen stellen Verhandlungen dar.

Können Sie also etwas für Ihr Verhandlungsverhalten tun? Ja! Verhandlung ist eine Sache der Übung kann wie so viele andere Fähigkeiten auch gelernt werden. Und am besten ist, das viele der Eigenschaften von guten Verhandlerinnen recht sympathische Eigenschaften sind, die rein gar nichts damit zu tun haben, jemanden mit schäbigen Kuhhandel über den Tisch zu ziehen. Die Fähigkeiten, die Sie benötigen umfassen Beziehungsaufbau, gute Kommunikation und eine solide Vorbereitung.

Dieses Seminar kann sehr gut mit „Überzeugen und Debattieren“ (S. 22) kombiniert werden.