
Verhandlungen erfolgreich gestalten

Ein Basis-Workshop zum Entwickeln und Ausprobieren Ihres Auftretens in Verhandlungssituationen nach den Ideen des Harvard-Konzepts

- Termin:** 18. Juni 2015
Uhrzeit: 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr
Ort: MAFINEX-Technologiezentrum, Raum C4
Julius-Hatry-Straße 1, 68163 Mannheim
Veranstalter: Die Veranstaltung wird in Kooperation zwischen Gries Training und dem Gründerverbund durchgeführt.
Anmeldung: bis **12.06.2015** per Mail an Matthias.Henel@Mannheim.de
Teilnahmegebühr: Die Teilnahmegebühr beträgt **120,- brutto** und muss bis zum 12.06.2015 an folgende Bankverbindung mit Angabe des Namens des Teilnehmenden überwiesen werden: ING-DiBa AG, IBAN: DE23 5001 0517 5410 0831 16, BIC-/SWIFT-Code: INGDEFFXXX, Kontoinhaber Friederike Gries
Die Teilnahme wird verbindlich mit Überweisung der Teilnahmegebühr. Eine Rückerstattung der überwiesenen Teilnahmegebühr kann nur nach schriftlicher Mitteilung bis spätestens zum 12.06.2015 an Friederike.Gries@Gries-Training.de erfolgen. Die Gruppengröße beträgt maximal 15 Personen. In der Teilnahmegebühr sind die Tagungsgetränke enthalten.

"Verhandlung kann Leben retten. Stillstand auflösen. Gegensätzliche Positionen in Fortschritt und Gegner in Partner verwandeln. Und ja, sie ist eine Kunst – die Gebrauchskunst werden darf."

Gabriele Fischer

Chefredakteurin brand eins

Der **Workshop ‚Verhandlungen erfolgreich gestalten‘** führt die Teilnehmer in die Grundlagen dieser Verhandlungskunst ein.

Auf der Basis eines Verhandlungsmodells nach der Idee des Harvard-Konzepts lernen die Teilnehmer, wie Sie durch 5 Schritte zur erfolgreichen Verhandlung **ein Ergebnis erzielen können, das für beide Seiten tragbar und damit auch belastbar ist.**

Die einzelnen Teilschritte einer erfolgreichen Verhandlung werden in diesem Basis-Workshop **anhand von vorgegebenen Verhandlungssituationen geübt**, um die grundsätzliche Vorgehensweise kennen zu lernen. Hierbei handelt es sich um



Übungsszenarien aus den verschiedensten Bereichen, denn das Verhandlungskonzept funktioniert in beruflichen wie in privaten Kontexten gleichermaßen.

Ihre Referentin

Friederike Gries arbeitet als **freie Trainerin und Coach** vorwiegend in Deutschland. Ihr Arbeitsschwerpunkt sind Kommunikationsworkshops u.a. zum Thema Verhandlung. Sie bildet **Gründerteams der Universität Potsdam** zum Thema Verhandlung aus.

Vor Ihrer Selbständigkeit war sie lange Jahre als Projektmanagerin und Trainerin in der Getränke- und Pharmaindustrie tätig.

