

## Verhandlungskompetenzen trainieren

Konzepte, Übungen, Praxis

Verhandeln heißt, sich selbst und andere dazu zu bringen, Spielräume zu erkennen, zu nutzen und zu erweitern. Gut verhandeln bedeutet zu verstehen, was ich selbst und was der andere wirklich will, und dann gemeinsam kreative Optionen für den beiderseitigen Vorteil zu entwickeln. Jeannette Hemmecke und Nicole Kronberger bieten Trainern und Trainerinnen einen wissenschaftlich fundierten sowie praktisch orientierten und langjährig erprobten Baustein-Koffer mit theoretischen Inputs und interaktiven Übungen zur Gestaltung von Gruppentrainings zur Verhandlungsführung. Ziel des Trainings in Gruppen ist es, die Teilnehmenden in die Lage zu versetzen, Verhandlungsspielräume zu erkennen, zu nutzen und zu erweitern, selbst unter ungünstigen Bedingungen bestmögliche Ergebnisse zu erzielen und dabei sowohl die Sach- als auch die Beziehungsebene zu beachten. Im ersten Teil führt das Buch in wesentliche wissenschaftlich fundierte, theoretische Konzepte ein. Im Herzstück, dem zweiten und dritten Teil, werden die flexibel einsetzbaren Basis- und Vertiefungsbausteine für das Training vorgestellt – mit zahlreichen interaktiven Übungen inklusive ausführlicher Anleitung, mit Kernaussagen und Tipps für die Vermittlung der theoretischen Konzepte. Die sieben Basisbausteine konzentrieren sich auf die Unterscheidung von Interessen und Positionen, die Schritte der integrativen Verhandlung und die Verhandlungsvorbereitung. Die sieben Vertiefungsbausteine bauen Themen wie Vertrauen, Konflikteskalation, Emotionen, Körpersprache u. a. aus. Im vierten Teil zeigen mögliche Seminarkonzepte, wie die Bausteine je nach Trainingsdauer, Zielsetzung und Zielgruppe zusammengesetzt werden können. Die im Buch enthaltenen Theorieinputs sowie die Praxiserfahrungen mit den Übungen helfen Trainern, Übungen nicht zum Selbstzweck, sondern sehr zielorientiert einzusetzen – und auch kritische Verläufe bereits im Vorhinein absehen zu können. Jeannette Hemmecke und Nicole Kronberger liefern Hintergrundwissen zu Gruppendynamik, Trainings- und Übungsverläufen und geben Tipps zum Umgang mit Missgeschicken oder Fehlern in der Anleitung. Das Buch richtet sich primär an im Trainingsbereich tätige Personen in der Erwachsenenbildung und Wirtschaft, in der Personal- und Organisationsentwicklung sowie im Hochschulsektor.

Sollen Sie anderen die Kunst des Verhandeln beibringen und wissen nicht wie? Das Trainingskonzept für die Arbeit mit Gruppen zeigt Ihnen, wie es geht.



**55,00 €**  
51,40 € (zzgl. MwSt.)

*sofort versandfertig, Lieferfrist: 1-3  
Werktage*

**Artikelnummer:** 9783525403495  
**Medium:** Buch  
**ISBN:** 978-3-525-40349-5  
**Verlag:** Vandenhoeck + Ruprecht  
**Erscheinungstermin:** 10.10.2016  
**Sprache(n):** Deutsch  
**Auflage:** 1. Auflage 2016  
**Produktform:** Gebunden  
**Gewicht:** 678 g  
**Seiten:** 332  
**Format (B x H):** 161 x 238 mm

