



## Workshop Das Harvard Konzept: Erfolgreich verhandeln

am Donnerstag, 26. Oktober 2017  
Staatliches Bauamt Freising – Servicestelle München  
Winzererstr. 43, 80797 München  
Besprechungsraum Gebäude G (Casino)

### Das Harvard Konzept: Erfolgreich verhandeln – ein praktisches Training

Handeln lässt sich bei genauer Betrachtung sehr häufig als Verhandeln ausmachen. Eine Schlüsselqualifikation, die immer wichtiger wird. Je mehr wir auf Zusammenarbeit setzen und/oder auf sie angewiesen sind, umso häufiger müssen wir verhandeln, im Großen wie im Kleinen. Fast täglich steht man vor der Aufgabe, in Gesprächen mit anderen Personen, in Verhandlungen aller Art, eigene Interessen zu vertreten. Oftmals liegt unserem Verhandlungsstil ein „Gewinner-Verlierer-Modell“ zugrunde, das dazu verleitet, entweder zu hart oder zu weich aufzutreten und dabei entweder die Beziehung zu belasten oder die eigenen Interessen zu vernachlässigen. Die von einem Forschungsteam der Harvard-Universität entwickelten Methoden und Strategien sind nicht nur geeignet, unterschiedliche Positionen zu überwinden, sie helfen auch, aus verfahrensten Situationen herauszukommen.

- Termin:** Donnerstag, 26. Oktober 2017 von 9 bis 17 Uhr
- Veranstalter:** VFSVI - Verein zur Förderung der fachlichen Fortbildung der Straßenbau- und Verkehrsingenieure in Bayern e.V.
- Veranstaltungsort:** Staatliches Bauamt Freising – Servicestelle München  
Winzererstr. 43, 80797 München, Besprechungsraum Gebäude G (Casino)
- Gebühr Workshop:** 240 Euro für Mitglieder  
180 Euro für junge Mitglieder
- Referent:** Herr Klaus Haimerl, Diplom-Pädagoge (univ.)  
[www.haimerl-coaching.de](http://www.haimerl-coaching.de)
- Anerkennung:** Dieser Workshop ist im Rahmen von 8 Zeiteinheiten als allgemein berufsbezogene Fortbildung für Mitglieder der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau anrechnungsfähig
- Anmeldung:** [www.vsvi-bayern.de](http://www.vsvi-bayern.de)

In diesem Seminar überprüfen Sie Ihren „Verhandlungsstil“ in praktischen Übungen. Es werden in der Gruppe Grundsätze einer erfolgreichen Verhandlungsstrategie entwickelt, die helfen, die „Gewinner-Verlierer-Falle“ zu vermeiden und Person und Sache zu trennen. Ebenso werden die wirksamsten Methoden der Gesprächs- und Verhandlungsführung erprobt.

Als Ansprechpartner steht Ihnen Frau Karin Fink in der Geschäftsstelle (089/54552-3228) zur Verfügung.