

Seminar

Verhandlungsführung für Ingenieurinnen

Überzeugend argumentieren und nachhaltige Lösungen erzielen



Die Top-Themen:

- **Verhandlungen professionell vorbereiten: Sicherheit und Standfestigkeit gewinnen**
- **Geschlechtsspezifische Verhaltensmuster: Besonders bei Frauen „beliebte“ Fallen vermeiden**
- **Erfolgsfaktoren nutzen: Klares Ziel, klare Haltung, klare Botschaft**
- **Strategie und Technik: Effektive Methoden der Verhandlungssteuerung und -gestaltung**
- **Positionierung und Auftreten: Sprache und Körpersprache wirkungsvoll einsetzen**
- **Anspruchsvolle Verhandlungssituationen: Konstruktive Interventionen bei Stillstand und Widerständen**

Termine und Orte

04. und 05. Juni 2019
Frankfurt am Main

Bettina Schilling,
Die Karrierehelferin,
Business-Coach und
Karriereberaterin, Kronberg

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

In vielen Situationen des beruflichen Alltags ist Verhandlungskompetenz gefragt, ob in Vertrags- oder Mitarbeitergesprächen der bei der Gestaltung von Projekten. Wie lässt sich auch bei unterschiedlichen Zielstellungen und hartnäckigen Verhandlungspartnern eine tragfähige Lösung entwickeln? Inwieweit verhandeln Frauen anders als Männer? Gehen sie behutsamer vor, um die Beziehung zum Gesprächspartner nicht zu strapazieren? Zeigen sie sich weniger standfest und geben schneller nach? Und mit welchen Erfolgsfaktoren gelingt es, sich besser durchzusetzen und zugleich authentisch aufzutreten?

Entdecken Sie Ihre kommunikativen Stärken und ungenutzten Potentiale und lernen Sie, diese gezielt einzusetzen. In praxisorientierten Übungen erweitern Sie Ihr rhetorisches Repertoire und erproben wirkungsvolle Techniken, um daraus Ihren eigenen erfolgreichen Verhandlungsstil zu entwickeln. Sie erfahren, wie Sie auch herausfordernde Verhandlungsgespräche konstruktiv gestalten und dabei klar und kraftvoll auftreten. Sie gewinnen an Souveränität und stärken Ihre Außenwirkung.

Zielgruppe

- Ingenieurinnen aus allen industriellen Branchen
- Weibliche Fach- und Führungskräfte (Abteilungs- und Teamleiterinnen, Projektleiterinnen, Geschäftsführerinnen)
- Weibliche Nachwuchsführungskräfte



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Frau Ulrike Rinderhofer  

Tel.: +43 664 5036261, E-Mail: rinderhofer@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Bettina Schilling, Die Karrierehelferin - Coaching Training Beratung, Kronberg



Bettina Schilling ist seit rund 15 Jahren als Business-Coach und Karriereberaterin selbstständig. Nach ihrem Magister-Abschluss hat sie eine Qualifizierung als Personalreferentin und systemische Coaching-Ausbildung absolviert und Erfahrung in verschiedenen Unternehmen, Branchen und im Ausland gesammelt. Ihre

Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Kommunikation und Kooperation, Wissenstransfer und Erfolgsstrategien für Frauen. Sie arbeitet mit Unternehmen, öffentlichen Verwaltungen, Hochschulen und Vereinen zusammen.

Seminarmethoden

In Kurzvorträgen erhalten Sie das theoretische Rüstzeug und hilfreiche Anleitungen, wie Sie Ihre Verhandlungen erfolgreich führen. Die vermittelten Kenntnisse erproben Sie in unterschiedlichen praxisorientierten Übungen und Simulationen. Sie erkunden die Wirkweisen der verschiedenen Verhandlungstechniken und entwickeln Lösungen für Ihre spezifischen Situationen und Fragen. Durch Selbstreflexion und individuelles Feedback erkennen Sie Ihre Stärken und Lernfelder. Weitere Impulse und neue Sichtweisen gewinnen Sie auch in den Diskussionen und im kollegialen Erfahrungsaustausch. Sie bekommen Tipps und Transferhilfen mit auf den Weg, sodass Sie das Erlernte in Ihren Arbeitsalltag übertragen und dort weiterentwickeln können.



Weitere interessante Veranstaltungen

Souveränitätstraining für Ingenieurinnen

25. und 26. März 2019, Berlin

30. und 31. Juli 2019, Frankfurt am Main

Durchsetzungsstrategien für Ingenieurinnen

25. und 26. Juni 2019, Frankfurt am Main

29. und 30. Oktober 2019, Düsseldorf

Kommunikationsstrategien für Ingenieurinnen

25. und 26. Juli 2019, Karlsruhe

14. und 15. November 2019, Berlin

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:30 Uhr

2. Tag 08:30 bis 17:00 Uhr

Selbstreflexion

- Kurzanalyse des bisherigen Verhaltens in Verhandlungssituationen: Was gelingt mir gut? Welche Rolle nehme ich häufig ein? Wo bleibe ich unter meinen Möglichkeiten?
- Verborgene Ressourcen entdecken: Eigene kommunikative Stärken und Potentiale aktivieren und gezielt einsetzen

Fallen und Erfolgsfaktoren beim Verhandeln

- Besonders bei Frauen „beliebte“ Fallen erkennen und vermeiden: Harmonie, Bescheidenheit, Perfektionismus
- Geschlechtsspezifische Denk- und Verhaltensmuster: Tücken und Tricks
- Erfolgsfaktoren nutzen: Klares Ziel, klare Haltung, klare Botschaft

Verhandlungsvorbereitung

- Innere Klärung für klares Auftreten: Die eigenen Interessen und Haltung bewusst machen
- Leitfaden: Zielbestimmung, Argumentationsaufbau, Vorgehensplanung
- Verhandlungsarten und -ablauf
- Merkmale erfolgreicher Verhandlungen und was Verhandlungen zum Scheitern bringt

++ Praxisübung, Diskussion und Austausch

Verhandlungsführung

- Effektive Techniken der Verhandlungssteuerung: Unterschiedliche Situationen gekonnt meistern
- Lösungsorientierte Verhandlungsstrategie: Mit dem Harvard-Konzept nachhaltige Ergebnisse erzielen
- Szenarien und Möglichkeiten: Verhandlungen zu einem guten Abschluss bringen

Positionierung und Auftreten

- Selbst- und Fremdwahrnehmung: Wie sehe ich mich? Wie wirke ich? Wie will ich wirken?
- Sprache und Körpersprache: Klare und kraftvolle verbale wie nonverbale Botschaften senden
- Durch Einstellung zu Ausstrahlung: Selbstsicherheit und Überzeugungskraft stärken
- Status- und Rollenwahl: Wie trete ich auf? Führend oder folgend? Agierend oder reagierend?

Herausfordernde Verhandlungssituationen

- Konstruktive Interventionen für Einwände, Widerstände und Blockaden
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- In unvorhergesehenen Situationen und bei sogenannten Machtspielen souverän reagieren

++ Simulationen/Rollenspiele, Fallbearbeitung und Feedback

Wie Sie als Frau im industriellen Umfeld wirkungsvoll verhandeln

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar
<input type="checkbox"/> 04. und 05. Juni 2019 Frankfurt am Main (09SE055004)
EUR 1.740,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:	
Nachname _____	Vorname _____
Titel _____	Funktion/Jobtitel _____
Abteilung/Tätigkeitsbereich _____	
Firma/Institut _____	
Straße/Postfach _____	
PLZ, Ort, Land _____	
Telefon _____	Mobil _____
E-Mail _____	Fax _____
Abweichende Rechnungsanschrift _____	
Datum _____	Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Frankfurt am Main: Leonardo Hotel Frankfurt City South, Isenburger Schneise 40, 60528 Frankfurt, Tel. +49 69/6784-0, E-Mail: info.frankfurtcitysouth@leonardo-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

