

neu

## Werteorientierte Verhandlungsführung unter Beachtung von Zielen und Interessen

---

**Zielgruppe** Führungskräfte aller Ebenen und Fachbereiche, Personalverantwortliche und -entwicklerInnen, Führungskräftenachwuchs der öffentlichen Verwaltung

---

**Ihr Nutzen** Eigene Ziele (und die der eigenen Verantwortungsbereiche) definieren, kommunizieren und in Verhandlungen mit Einzelpersonen und Gruppen einbringen. Zielvereinbarungen als motivierendes Arbeitsinstrument gestalten, Verhandlungen als wesentlichen Teil der Führungsarbeit gestalten. Risikominimierung durch professionelle Verhandlungsstrategien.

**Inhalt**

1. Interessen, Wünsche und Bedürfnisse der Menschen
  - Werte und Wertedimensionen, Werte im Wandel der Zeit
  - eigene Werte als Verhandlungsbasis
2. Entscheidungsprozesse, Arbeit mit Optionen und optimierten Auswahlgrenzen
  - grundlegende Verhandlungstypen
  - Verhandeln als Team und mit Teams
  - Rolle und Verantwortung der jeweiligen Teammitglieder
  - „Advocatus Diaboli“ – unverzichtbar für optimale Verhandlungsergebnisse
3. Verhandlungsgrundsätze des Havard-Modells
  - Risikofaktoren und -momente in Verhandlungssituationen
  - Verhandlungsstrategie und operative Verhandlungsführung

**Dozent** Dr. Steffen Bouchard (zertif. Mediator, Dozent und Tutor „Personal Skills“)

---

**Nummer** F-13-27/20

**1. Termin** **14. Mai 2020** von 09:00 bis ca. 16:00 Uhr  
**2. Termin** **8. Oktober 2020** von 09:00 bis ca. 16:00 Uhr

**Ort** SKSD, Schulgasse 2, 01067 Dresden (Raum s. Aushang 5. Etage)

**Entgelt** 109,00 € Mitglieder des Zweckverbandes  
142,00 € Nichtmitglieder

Zu allen neuen Veranstaltungen, neuen Terminen und Last-Minute-Angeboten können Sie sich auf [www.skسد.de](http://www.skسد.de) informieren.