

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	<ol style="list-style-type: none"> Interessen, Wünsche und Bedürfnisse der Menschen <ul style="list-style-type: none"> Werte und Wertedimensionen, Werte im Wandel der Zeit eigene Werte als Verhandlungsbasis Entscheidungsprozesse, Arbeit mit Optionen und optimierten Auswahlgrenzen <ul style="list-style-type: none"> grundlegende Verhandlungstypen Verhandeln als Team und mit Teams Rolle und Verantwortung der jeweiligen Teammitglieder „Advocatus Diaboli“ – unverzichtbar für optimale Verhandlungsergebnisse Verhandlungsgrundsätze des Havard-Modells <ul style="list-style-type: none"> Risikofaktoren und -momente in Verhandlungssituationen Verhandlungsstrategie und operative Verhandlungsführung 	
Dozent	Dr. Steffen Bouchard (Hochschuldozent / Tutor „Personal Skills“; zertifizierter Mediator; Führungskräftetrainer)	
Nummer	F-13-27/21	
1. Termin	11. Mai 2021 von 09:00 bis ca. 16:00 Uhr	
2. Termin	30. September 2021 von 09:00 bis ca. 16:00 Uhr	
Ort	SKSD, Schulgasse 2, 01067 Dresden (Raum s. Aushang 5. Etage)	
Entgelt	110,00 €	Mitglieder des Zweckverbandes
	143,00 €	Nichtmitglieder

Zu allen neuen Veranstaltungen, neuen Terminen und Last-Minute-Angeboten können Sie sich auf www.skds.de informieren.