Professionell verhandeln für Fortgeschrittene - Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen

Datum: Freitag, 18.06.2021, 09:30 - 17:00 Uhr
Online-Seminar

Preis: 449,- Euro zzgl. 19% MwSt.

RA Dr. Stephan Bolz
ist Rechtsanwalt in Mannheim und Schriftleiter der Zeitschrift IBR Immobilien- & Baurecht sowie des Internet-Dienstes IBR-ONLINE. Zuvor hat er als Syndikusanwalt in den Rechtsabteilungen eines großen deutschen Bauunternehmens und eines weltweit tätigen Technologiekonzerns gearbeitet und Hoch-, Tief-, Ingenieur- und Anlagenbauprojekte aller Größenordnungen vor allem in der Vertragsgestaltung und baubegleitend beraten. Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NZBau, BauR und ZfBR sowie im Jahrbuch Baurecht. Zudem bearbeitet er die §§ 1 und 2 VOB/B im IBR-ONLINE Kommentar VOB/B, den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B (ab 4. Aufl.) und die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.).

Dipl.-Psych. Arvid Rapp
trainiert seit ca. 25 Jahren Führungskräfte, Projektleiter und Fachkräfte in der Bauindustrie und Verwaltung. Dabei stehen Fragen der Führung, Kommunikation, des Stress- und Konfliktmanagements sowie Fragen des Changemanagements im Mittelpunkt seiner Arbeit. Er leitet Veränderungsprojekte und Reorganisationen und coacht die verantwortlichen Keyplayer. Arvid Rapp ist gemeinsam mit seinem Partner Wolfhart Haack geschäftsführender Gesellschafter der incon HR, deren Kernprodukt die Verbesserung der Konsequenz in Unternehmen und die Vorbereitung auf Fragen der Führung in digitalisierten Zeiten ist.

Teilnehmerkreis

Bau- und Projektleiter, Architekten und Ingenieure, Projektsteuerer, Vertrags- und Nachtragsmanager, kaufmännische und technische Fach- und Führungskräfte von Bauunternehmen und gewerblichen Auftraggebern, Mitarbeiter der öffentlichen Bauverwaltung.

Ziel

Gleichgültig ob es um den Abschluss eines Bauvertrags, die Absprache über die Ausführung einer zusätzlichen oder geänderten Leistung, eine Anpassung der Vertragstermine, den Umgang mit Abweichungen und Mängeln oder die Berechtigung streitiger Schlussrechnungspositionen geht: Verhandeln steht in der Baupraxis ständig auf der Tagesordnung. "Richtig" verhandeln zu können, ist deshalb eine unverzichtbare Fähigkeit für alle Baubeteiligten mit Projektverantwortung.

Anders als die Bautechnik oder der Baubetrieb spielen Verhandlungsfertigkeiten im Studium oder in der Ausbildung keine Rolle. Gleichwohl wird erwartet, dass man als Baubeteiligter - insbesondere wenn man Leitungsaufgaben wahrnimmt - Verhandlungen über technische, baubetriebliche oder juristische Fragestellungen führen kann. Häufig bleiben aber die erreichten Verhandlungsergebnisse trotz überzeugender Sachargumente hinter den gesteckten Erwartungen zurück. Das liegt vor allem daran, dass es sich bei einer Verhandlungen um ein komplexes Zusammenspiel technischer, kaufmännischer, juristischer und psychologischer Faktoren handelt. Diese Komplexität und das zu ihrer Bewältigung zumeist fehlende Handwerkszeug verleitet die Beteiligten bisweilen dazu, sich in Diskussionen über - am Ende zumeist unwichtige Details - zu verstricken und/oder unsachlich auf die vermeintlich fehlende Einsicht des Verhandlungspartners zu reagieren. Ein positives Verhandlungsergebnis lässt sich aber auf diesem Weg in der Regel nicht erzielen. Gleichwohl lässt sich erfolgreiches Verhandeln erlernen. Das belegen die zahlreichen, zum Teil auch wissenschaftlichen Publikationen zu diesem Thema.

Aufbauend auf den ersten Teil der Seminarreihe "Professionell verhandeln", stehen im Rahmen dieser Veranstaltung insbesondere unfaire Verhandlungstechniken und mögliche Verteidigungsstrategien sowie der Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen im Vordergrund. Die Teilnahme an dem "2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln" ist Voraussetzung für den Besuch dieses Seminars.

Themen

1. **Manipulationstechniken erkennen und abwehren, u.a.**
   - Eröffnung von Nebenkriegsschauplätzen
   - Berufung auf Autoritäten, Preislisten, Daten
   - Unfaire Gesprächstechniken
   - Argumentationsfallen / Scheinargumente / Zirkelschlüsse
   - Gesprächssabotage
   - good cop, bad cop / Venusfalle
   - Auf Zeit spielen, Zermürbungstaktiken
2. **Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern, u.a.**
   - Provokationen / persönliche Angriffe
   - Highlander-Prinzip: Es kann nur einen geben!
   - Umgang mit Cholerikern, Besserwissern und Egozentrikern
3. **Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen, u.a.**
   - Festgefahrene Verhandlung
   - Drohender Verhandlungsabbruch
   - Zirkuläre Verhandlungssituationen
   - Vergleiche von Äpfeln mit Birnen

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit unserem IBR-SEMINARE-Newsletter! Online anmelden unter: www.ibr-seminare.de

Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: sandra.koden@ibr-seminare.de
Kontakt bei Fragen:
Sandra Koden, Tel: 0621 - 120 32-18
Romy Grüßer, Tel: 0621 - 120 32-19
Alexandra Cichuttek, Tel: 0621 - 120 32-35

10% Frühbucherrabatt
bei Buchung bis zum 15.11.2020

Professionell verhandeln für Fortgeschrittene - Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen

Datum: Freitag, 18.06.2021, 09:30 - 17:00 Uhr
Online-Seminar

Preis: 449,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel Vorname, Name	
Firma Gesellschaft	
Straße Hausnummer	
PLZ Ort	
Telefon Telefax	
E-Mail- Adresse	
Datum Unterschrift	

Firmenstempel

Nur falls zutreffend:
Benötigen Sie Fortbildungspunkte? ❍ ja ❍ nein

Geben Sie hier bitte die für Sie zuständige Architekten- oder Ingenieurkammer an

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen.

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 6 Zeitstunden.