Ehrenamt stärken

Bürgerschaftliches Engagement stellt eine zentrale Komponente der Demokratie dar

© Fotos: dpa Picture Alliance; estherpoon/fotolia.com

Veranstaltungsort:
Hotel Lamm
Hauptstr. 59, 74821 Mosbach
www.lamm-mosbach.de

Teilnahmepauschale:
Diese beträgt **50,- €**. Darin enthalten sind die Kosten für das Programm, die Unterkunft im Einzelzimmer und die Verpflegung. Der Beitrag ist unabhängig von der in Anspruch genommenen Leistung zu zahlen. Stellt dieser Beitrag für Sie ein Hindernis dar, wenden Sie sich bitte an die Organisator_innen.

Anmeldung: https://www.fes.de/lnk/verhandelnnov22

Bildungszeit:
Für dieses Seminar können Sie bei Ihrem Arbeitgeber Freistellung aufgrund des Bildungszeitgesetzes beantragen (weitere Infos unter: www.bildungszeit-bw.de).

Trainerin:
Tamara Zeidler, Dipl. Sozialwissenschaftlerin, zertifizierte Bildungsberaterin und ausgebildete Mediatorin
www.tamara-zeidler.de

Veranstalter:
Fritz-Erler-Forum Baden-Württemberg,
Landesbüro der Friedrich-Ebert-Stiftung
Werastraße 24, 70182 Stuttgart
www.fes.de/fritz-erler-forum

Verantwortlich:
Oliver Schael, Fritz-Erler-Forum

Organisation:
Susanne Ennulath, Fritz-Erler-Forum
Susanne.Ennulath@fes.de
Tel.: 0711 24 83 94-48, Fax: 0711 24 83 94-50

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG
Fritz-Erler-Forum
Baden-Württemberg

BÜRGER AKADEMIE BaWü

SOZIAL UND KOMPETENT

Kompetenz-Seminar

Für Frauen im Ehrenamt – Erfolgreich und souverän verhandeln!

14. - 15. Nov. 2022
Mosbach

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG
Fritz-Erler-Forum
Baden-Württemberg

Programm

Verhandeln Frauen anders? Tatsächlich können manchmal Unterschiede beobachtet werden, wie Frauen in Verhandlungen agieren, aber auch als Verhandlungspartnerinnen wahrgenommen werden. Warum ist das so? Den Ursachen für diese Unterschiede wollen wir auf den Grund gehen und gemeinsam unsere Grundhaltung sowie unser Rollenbewusstsein in Verhandlungen schärfen.
Verhandlungen bestimmen einen wesentlichen Teil des politischen und beruflichen Erfolgs. Sie so zu führen, dass ein für alle Seiten tragfähiges Ergebnis entsteht und gleichzeitig die Beziehung zwischen den Verhandlungspartner_innen nicht beschädigt wird, ist eine Kunst.
Ziel dieses Seminars ist es, eine persönliche Verhandlungsstrategie zu entwickeln, die zur eigenen Persönlichkeit passt sowie faire, kreative und tragfähige Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Dabei arbeiten wir praxisorientiert an den konkreten Fallbeispielen, die die Teilnehmerinnen ins Seminar mitbringen.

Im Seminar lernen Sie:

- sich optimal auf Verhandlungen vorzubereiten
- einen konstruktiven Umgang mit Ihren persönlichen Verhandlungsstolpersteinen
- souverän mit den eigenen Gefühlen und denen des/der Verhandlungspartner_in umzugehen
- kreative Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln
- verbindliche Ergebnisse zu schaffen
- Ihre persönliche Verhandlungsstrategie zu entwickeln

Montag, 14. November 2022

Anreise, Check-in,
Begrüßungskaffee bis 14:00 Uhr

14:00 **Begrüßung und Kennenlernen**

14:30 **Einstieg ins Thema: persönliche Standortbestimmung**

15:30 **Warum Verhandlungen oft schwerfallen** (Ursachenanalyse)

16:00 **Kaffeepause**

16:15 **Erfolgsfaktoren von Verhandlungen** (Ziele definieren)
Interessen versus Positionen: Haltungsarbeit, erste Verhandlungsstrategien erarbeiten

17:00 **Männer handeln anders. Frauen auch** (Bewusstsein schärfen, Haltungsarbeit)
Gesprächskultur und Methoden für Verhandlungen erarbeiten

18:00 **Abendessen**

19:00 **Übungen/ Rollenspiele** (Anwendung des Erlernten)
Tagesauswertung

20:30 **Ende des ersten Seminartages**

Gelegenheit zum informellen Beisammensein

Dienstag, 15. November 2022

Frühstück und Check-out vor dem
Beginn des Seminars

09:00 **Morgenrunde**

09:15 **Vertiefende Verhandlungsstrategien**
Faktor Mensch und Gefühl (Verhandlungsstrategie erarbeiten, Gefühlsmanagement)

10:00 **Übungen/ Rollenspiel** (Anwendung des Erlernten, Erfahrenlernen)

11:00 **Kaffeepause**

11:15 **Argumente entwickeln** (Kommunikationsstrategien, rhetorische Fähigkeiten erweitern)

12:30 **Mittagessen**

13:30 **Übungen/ Rollenspiele** (Anwendung des Erlernten, Erfahrenlernen)

15:00 **Kaffeepause**

15:15 **Arbeiten an der persönlichen Verhandlungsstrategie** (Methoden-Mix erstellen)

16:30 **Seminar-Feedback und Auswertung**

17:00 **Ende des Seminars**

Veranstaltungs-Nr. 1330 4601