

EBS
UNIVERSITÄT



EBS EXECUTIVE SCHOOL

Verhandlungsmanagement

Kompaktstudium



Lassen Sie nicht andere für Sie Entscheidungen fällen

Damit Kopf-an-Kopf-Rennen in der Wirtschaft mindestens auf Augenhöhe ablaufen, ist professionelles Verhandlungsmanagement nach der Harvard-Methode essenziell, um Mehrwerte zu realisieren. Dieses Kompaktstudium bereitet Sie als Fach- und Führungskraft auf alle zukünftigen Verhandlungssituationen vor.

Kurz & bündig

DER KURS

Hier erfahren Sie, warum Sie das wollen

Lassen Sie sich überzeugen, zu überzeugen

Verhandlungen sind allgegenwärtiger Bestandteil des Unternehmensalltags: Preise, Honorare, Überstunden, Ziele, Ressourcen, Verfahren. Über alles kann und wird verhandelt werden. Leider sind die hierbei benötigten Soft und Hard Skills nur selten Teil einer Ausbildung oder eines fachgebundenen Studiums, so dass die meisten Verhandlungen ohne explizite Vorbereitungen oder Fähigkeiten geführt werden. Nicht mit Ihnen.

Bei uns steht das Thema Verhandlung nicht zur Debatte

Als Wirtschaftsuniversität spielt die Verhandlung als Einigungsprozess eine essenzielle Rolle in unserem Bildungsauftrag. Hier lehren Sie herausragende Expert:innen der täglichen Praxis die Verhandlungsprinzipien des Harvard-Modells genauso wie die Methodiken kompetitiven Handelns.

Darauf legen wir Wert

An der EBS Universität formen wir Führungspersönlichkeiten. Deshalb legen wir großen Wert auf unmittelbaren Wissenstransfer. Diesen erreichen wir hier durch praxisnahe Fallbeispiele, den Einbezug psychologischer Aspekte sowie Hintergründe – und andererseits durch weitsichtige Interaktion untereinander. Selbstreflexion, ganz ohne vor dem Spiegel zu üben.

SCHWERPUNKT

Management

ABSCHLUSS

Negotiator (EBS)

KOSTEN

3.995 Euro

DAUER

/ 6 Präsenztage

/ 6 Module

SPRACHE

Deutsch

ECTS

6 ECTS-Punkte

VERANSTALTUNGSFORM

Präsenz

[> HIER ZUR WEBSEITE](#)

ZIELGRUPPE & VORAUSSETZUNGEN

Das bringen Sie idealerweise mit

Grundvoraussetzungen



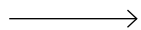
- / Abgeschlossenes Universitäts-, Fachhochschul- oder Berufsakademie-Studium
- oder
- / Eignungsnachweis durch berufliche Erfahrung oder Weiterbildung sowie allgemeine bzw. fachgebundene Hochschul- oder Fachhochschulreife

Verhandlungssituationen tauchen im Leben jedes Menschen auf – hier entsprechende Fähigkeiten zu besitzen, sollte also für alle essenziell sein. Sie sollten grundsätzliches Interesse am Thema Verhandeln haben. Das Programm richtet sich unter anderem an Personen und Arbeitskräfte aus Institutionen, Unternehmen, Jurist:innen, Sachverständige, Coaches, HR-Manager:innen, Aufsichtsrät:innen sowie Führungskräfte.

ABSCHLUSS & PERSPEKTIVEN

Die Möglichkeiten im Anschluss

Negotiator (EBS)



Das Kompaktstudium "Verhandlungsmanagement" ist anrechenbar auf den berufsbegleitenden Master in Business (M.A.).

Wer Verhandlungen intuitiv führt, kann zwar Glück haben – in der Regel wird hierbei aber Potenzial verschenkt. Für sich selbst, das eigene Unternehmen und letztlich alle beteiligten Parteien. Das Kompaktstudium „Verhandlungsmanagement“ macht hier den Unterschied und bereitet Sie als Fach- oder Führungskraft auf systematisches Verhandeln vor. So haben Sie immer ein Ass im Ärmel – und den Abschluss Negotiator in der Tasche.



» Der systemisch geprägte Ansatz des Gesamtkonzeptes, die Verknüpfung zwischen wissenschaftlicher Wissensvermittlung und pädagogisch intelligenter Verknüpfung mit praktischen Übungen sowie die im Höchstmaß kompetenten Hauptreferenten haben das Kompaktstudium Verhandlungsmanagement zu einem vollen Erfolg mit Praxisrelevanz gemacht. Wer vorher dachte, bereits verhandeln zu können, konnte erleben, wie viel mehr aus Verhandlungssituationen herauszuholen ist und was eine wirklich gute Vorbereitung bedeutet.«

Lars Jansson, Leiter HR Europe, Clariant Verwaltungsgesellschaft mbH, Sulzbach

In sechs Modulen zur Nummer eins am Verhandlungstisch

6

Präsenztage

NEGOTIATOR (EBS)

Modul 1: Grundlagen effizienten Verhandeln und Überblick über unterschiedliche Verhandlungsstile

- / Interessenorientiertes Verhandeln
- / Harvard 2.0
- / Verhandlungsstile 1: Ambivalenz zwischen „Win-win“ und abschließender Verteilung
- / Verhandlungsstile 2: im Spannungsfeld zwischen Empathie und Selbstbehauptung

Modul 2: Psychologische Aspekte der Kommunikation sowie Rahmenbedingungen von Verhandlungen

- / Macht
- / Vertrauen
- / Gesprächssteuerung: verbale und nonverbale Kommunikation
- / Emotionen und Deeskalation
- / Praxistransfer und Verbindung zur Theorie

Modul 3: „Das Handwerkszeug des Verhandeln“

- / Das strukturierte Gespräch
- / Fragen nach Interessen
- / Umgang mit Widerständen und Einwänden
- / Praxistransfer und Verbindung zur Theorie

Modul 4: Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

- / Psychologische Einschätzung des Verhandlungspartners
- / Typische Verhandlungsfehler/ Strategien zur Vermeidung
- / Manipulationen, Drohungen und Blockaden

Modul 5: Verhandlungskompetenz in Sondersituationen

- / Verhandeln als Vertreter/ mit Vertretern von Gremien
- / Professionelle Abstimmung mit schwierigen Auftraggebern/Mandanten
- / Verhandeln im Team
- / Honorarverhandlungen
- / Verhandeln in Extremsituationen
- / Verhandeln mit sich selbst: Leitfaden für Abwägungen in schwierigen Entscheidungssituationen

Modul 6: Selbstreflexion und Bewertung der eigenen Verhandlungsposition

- / Systematische Reflexion eigener Verhandlungssituationen
- / Bewertung der eigenen Verhandlungsposition
- / Analyse der eigenen Verhandlungsdokumentationen
- / Entwicklung einer eigenen Professionalisierungsstrategie
- / Theorie und Praxis des Verhandlungsmanagements im Unternehmen

Das Kompaktstudium „Verhandlungsmanagement“ führt juristische und betriebswissenschaftliche Inhalte perfekt zusammen.

Eine Investition, die sich für Sie auszahlt

Kosten gesamt 3.995 Euro

Alumni-Ermäßigung 3.600 Euro

Kosten und Finanzierung

Die Gesamtkosten für das Kompaktstudium „Verhandlungsmanagement“ belaufen sich auf 3.995 Euro. Diese Leistung ist gemäß § 4 Nr. 21 a) bb) UStG von der Umsatzsteuer befreit. Selbstverständlich ist auch die Zahlung in Raten möglich.

Für Absolvent:innen der Zertifikatsprogramme der EBS Executive School sowie EBS Alumni beträgt die Gebühr 3.600 Euro.

› [HIER ZUR ANMELDESEITE](#) | [Terminübersicht](#)

Sie wünschen direkten Kontakt zu uns?

Der Fachbereich Management bereitet Sie optimal auf Ihre Karriere als Führungspersönlichkeit vor und lehrt Sie Tricks, Kniffe und den Erfahrungsschatz bereits erfolgreicher Leader:innen.



**Sie haben Fragen?
Sprechen Sie mich an!**

Prof. Dr. Rolf Tilmes
Wissenschaftliche Leitung
T + 49 611 7102 2010
rolftilmes@ebs.edu

[› HIER ZUR WEBSEITE](#)

WIR SIND FÜR SIE DA

EBS Universität
für Wirtschaft und Recht
T + 49 611 7102 00
info.es@ebs.edu

Member of SRH