



Dr. Nils Reschke

TRAINING - COACHING - MODERATION

Verhandeln in internationalen Kontexten

In a nutshell: Einführung in Prinzipien und Techniken internationalen Verhandelns anhand einer realitätsnahen Verhandlungssimulation oder anhand konkreter Fälle der Teilnehmenden

Zielgruppen: Projektleiter*innen und Wissenschaftsmanager*innen, Angehörige der Hochschulverwaltung, Professor*innen, Postdocs, Promovierende

Dauer: i.d.R. 1 Tag (8 Stunden)

Ihr Mehrwert: Sie lernen Kultureinflüsse in internationalen Verhandlungen einzuschätzen, beherrschen die Klaviatur der Verhandlungsführung und lernen Verhandlungsblockaden oder andere Widerstände gesichtswahrend zu lösen.

Zu den Stolpersteinen internationaler Projekte gehören neben sprachlichen Barrieren und räumlichen Distanzen häufig auch kulturelle Einflüsse. Wer etwa international erfolgreich verhandeln will, braucht vor allem eine gründliche Vorbereitung, kulturspezifisches *Know-how* und interkulturelle Verhandlungskompetenz.

Vor diesem Hintergrund führt der Workshop in die kultursensible Verhandlungsführung ein und bereitet in Übungseinheiten praxisnah auf die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern vor. Er vermittelt *win-win*-Prinzipien und erprobte Techniken der Verhandlungsführung, thematisiert Gepflogenheiten des Verhandelns in Deutschland im internationalen Vergleich und macht Kulturunterschiede in einer Verhandlungssimulationen erlebbar.

Beim konkreten Zuschnitt der Veranstaltung spielen die Erwartungen der Teilnehmenden wie auch die Zielkulturen der Verhandlungspartner*innen eine entscheidende Rolle; diese werden vorab ermittelt und die Anliegen der Teilnehmenden werden bei der Gestaltung der Veranstaltung berücksichtigt. Auch kritische Vorfälle in bisherigen Verhandlungen können besprochen werden, damit die Teilnehmenden auf künftige Verhandlungen optimal vorbereitet sein können.

Inhalte:

- Kultureinflüsse in internationalen Verhandlungen
- Verhandlungsstile und ihre *Pros und Cons* (Thomas-Kilmann, Harvard-Prinzipien u.a.)
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
- Werkzeugkasten internationale Verhandlungsführung
- Konflikte erkennen und gesichtswahrend lösen
- Umgang mit Verhandlungsblockaden und *dirty tricks*