

Konstruktives Verhandeln für nachhaltige Entwicklung nach der HARVARD-Methode

**Intensivtraining für nationale und internationale
Fach- und Führungskräfte**

Konstruktives Verhandeln für nachhaltige Entwicklung

Die Beratung gesellschaftlicher Aushandlungen für nachhaltige Entwicklung und Umwelt- und Ressourcenschutz in zunehmend komplexen Projektsituationen, in denen mit einer Vielzahl von Partnern, Interessensgruppen oder Geldgebern umgegangen werden muss, erfordert die Kompetenz zum konstruktiven Verhandeln.

In den vielfältigen Beziehungsgefügen unterschiedlich mächtiger Akteure mit divergierenden Interessen finden Sie sich möglicherweise nicht gerade in der stärksten Position wieder. Berater und Beraterinnen müssen daher in der Lage sein, Themen zu platzieren, ihre Interessen zu vertreten, tragfähige Lösungen zu entwerfen und gleichzeitig die Beziehungen zu den Verhandlungspartnern zu pflegen.

Diese Fortbildung vermittelt die notwendige Kompetenz zum konstruktiven Verhandeln und gibt Gelegenheit zur praktischen Einübung. Sie versetzt Sie in die Lage, sowohl bilaterale Verhandlungssituationen als auch komplexe Gruppenverhandlungen konstruktiven und nachhaltigen Lösungen zuzuführen.

Die HARVARD-Methode

Methodische Grundlage des Trainings bildet die HARVARD-Methode. Sie ist das weltweit führende Verhandlungskonzept und wird sowohl auf politischer Ebene als auch in bi- und multilateralen Verhandlungssituationen des Berufs- und Alltagslebens angewandt.

Lernziele

Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, individuelle Verhandlungssituationen als auch komplexe Gruppenverhandlungen konstruktiven und langfristig tragfähigen Lösungen zuzuführen. Die Übungen und Rollenspiele sind an mögliche Verhandlungssituationen der internationalen Zusammenarbeit angepasst. Auch werden interkulturelle Aspekte des Verhandeln berücksichtigt.

Kurselemente

- Einschätzung des persönlichen Verhandlungsstils
- Vermeidung von Positionskämpfen
- Trennung und adäquate Behandlung von persönlicher Ebene und Sachebene
- Analyse eigener und fremder Interessen
- Entwicklung und Einsatz von Optionen
- Entwicklung und Nutzung von objektiven Kriterien
- Die Bedeutung der Nächst-besten-Alternative (NBA)
- Delegationsverhandeln: Dynamik, Rollenteilung, Verhandlungsplanung
- Berücksichtigung von (inter)kulturellen Verhandlungsmustern

Methodik

- Visualisierte und interaktive Kurzvorträge und Lehrgespräche
- Experimente und Verhandlungsübungen
- Mehrstufiges Simulation mit bi- und multilateralen Verhandlungssituationen
- Begleitender Seminarreader
- Verhandlungskino (optionales Abendprogramm)

Trainingsdauer

Wir bieten Trainings mit einer Dauer zwischen ein und drei Tagen an.

Sprachen

Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch (in Vorbereitung)

Kontakt

Wir vermitteln Ihnen Trainer für Veranstaltungen im In- und Ausland. Wir passen Workshopinhalte, Methoden und Dauer an Ihre Bedürfnisse an.

Bei Interesse wenden Sie sich an das GTZ-Pilotvorhaben Rioplus,
Susanne.Willner@gtz.de, Tel. 0228 / 24934-259.

Ihr Rioplus Team

Pilotvorhaben Rioplus - Umweltpolitik und Förderung von Strategien nachhaltiger Entwicklung

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)

Dahlmannstr. 4

53113 Bonn

Tel.: +49 (0228) 24934-259

Fax: +49 (0228) 24934-256

www.gtz.de/rioplus