

Workshop 2

Die Kunst erfolgreich zu verhandeln: Kooperieren oder Konkurrieren? Das Dilemma des Verhandelnden.

Highlights

- Experimentieren Sie live in einer kurzen Computer-Simulation mit verschiedenen Ansätzen, um die Strategien Ihrer Verhandlungspartner auszuloten.
- Verhandeln Sie mit Anderen, während Sie die Maximierung des eigenen Gewinns und den Nutzen der gemeinsame Wertschöpfung abwägen.
- Lernen Sie die Grenzen individueller Taktiken durch das Offenlegungskontinuum kennen.
- Hoher Anschauungs- und Unterhaltungswert durch eine interaktive (englischsprachige) Computer-Simulation.

Verteiler

- Firmeninhaber
- Vorstände
- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Verkäufer
- Vertrieb

Termin

- **30.11.2023**
- **14:00 – 17:00 Uhr**
- **Hotel Radisson Blu Mannheim**

Die Kunst erfolgreich zu verhandeln: Kooperieren oder Konkurrieren? Das Dilemma des Verhandelnden.

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2023 in Mannheim bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 30.11.2023 von 14.00 Uhr bis 17.00 Uhr einen Workshop „Die Kunst erfolgreich zu verhandeln – Kooperieren oder Konkurrieren? Das Dilemma des Verhandelnden“ an.

Referentin im Workshop ist: Anja Henningsmeyer.

Eine gute Vorbereitung der Verhandlung ist wichtig – sichert aber noch nicht Ihren Erfolg. Denn ein lebendiger Verhandlungsprozess erfordert zumeist auch einen dynamischen Prozess von Anpassung und Beeinflussung des Gegenübers. Eine wichtige – aber oft übersehene – Fähigkeit ist daher das Erkennen der Strategie Ihrer Verhandlungspartner*in.

Für diesen Workshop bringen Sie Ihr Smartphone und die Bereitschaft mit, sich interaktiv in eine kurze (englischsprachige) Computersimulation zu begeben: Im Spielmodus mit den anderen Workshop-Teilnehmenden entscheiden Sie, ob sie "kooperieren" oder "konkurrieren" wollen – und dabei erkennen, welche von acht möglichen Verhandlungsstrategien Ihr Gegenüber anwendet.

Gewinnen Sie ein erweitertes Bewusstsein dafür,

- wie scheinbar einfache Interaktionen schwierige strategische Entscheidungen darstellen können,
- welche Vorteile als auch Risiken es gibt, wenn Sie die Strategie des Gegenübers ausloten,
- und welche ethischen Fragen Ihr Verhandlungsverhalten beeinflussen sollten.

Ein Verhandlungsworkshop mit hohem Anschauungs- und Unterhaltungswert: Studienergebnisse, Kommunikationstheorien und die interaktive Simulation helfen Ihnen Fragen zur Entscheidungsfindung und zu Ihrer Reputation als Verhandler*in zu reflektieren.

Anja Henningsmeyer ist seit 2008 Geschäftsführerin der hessischen Film- und Medienakademie, dem Netzwerk der 13 staatlichen hessischen Hochschulen (hFMA). Sie gibt bundesweit und international an Hochschulen und in Unternehmen Seminare zu Themen der gelingenden beruflichen Kommunikation: *Verhandeln, Präsentieren, Netzwerken*. Sie ist zertifizierte Verhandlungsführerin, Autorin des Buches „*Denn Sie wissen, was Sie tun. Wie Frauen erfolgreich verhandeln.*“ (Campus Verlag, Frankfurt) und Hauptschöffin am Amtsgericht Frankfurt.

Die Kunst erfolgreich zu verhandeln: Kooperieren oder Konkurrieren? Das Dilemma des Verhandelnden.

Anmeldung bitte mailen an: stefan.luzar@plcd.de

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 2 an: „Die Kunst erfolgreich zu verhandeln“ am 30. November 2023 im Hotel Radisson Blu Mannheim.

Titel, Vorname:Nachname:

Funktion:Abteilung:

Firma:

Straße: PLZ: Ort:

Telefon: E-Mail

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 30. November 2023 ab 12:30 Uhr im Hotel Radisson Blu Mannheim teil.

Kosten: € 650,- plus MwSt. Kursgebühr. Diese beinhaltet Getränke und Snacks während des Kurses, eine Dokumentation des Workshops sowie eine Teilnahmebescheinigung.

Zahlung: Nach Rechnungserhalt Überweisung an den PLCD unter Kennwort „Workshop 02-2023“ auf das PLCD-Konto: IBAN: DE30370501981934324599, BIC (Swift-Code): COLSDE33XXX, Sparkasse KoelnBonn, Hahnenstr. 57, 50667 Köln, Deutschland (Germany) bis spätestens 24.11.2023.

Tagungsort: Radisson Blu Hotel, Q7 27, 68161 Mannheim

Stornierung, Rücktritt:

Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 Tagen bis 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50 % der Workshopgebühr (zzgl. MwSt). Bei späteren Absagen (ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn) wird die gesamte Veranstaltungsgebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

Bitte senden Sie dieses Formblatt bis zum 01.11.2023 an:

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Stefan Luzar | Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn | Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | E-Mail: stefan.luzar@plcd.de