

Schwerpunktseminar

„Verhandlungsmanagement“

Verhandlungskompetenz ist als Schlüsselqualifikation ein zentrales Instrument in der Arbeit von Juristinnen und Juristen.

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden einen Einblick in wesentliche Strukturen und Techniken professionellen Verhandlungsmanagements zu verschaffen. Anhand von praktischen Übungen und deren Reflektion sollen die Teilnehmenden lernen, sich in Verhandlungssituationen bewusster, sicherer und interessenorientierter zu verhalten. Darüber hinaus wird die Verortung von Verhandlungen und anderen außergerichtlichen Konfliktbearbeitungsmethoden im juristischen Alltag diskutiert werden.

Im Einzelnen werden u.a. folgende Themen behandelt:

- Unterschiedliche Verhandlungsstrategien
- Methoden zur Analyse, Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen (orientiert am sog. ‚Harvard-Konzept‘)
- Grundlegende Verhandlungs- und Kommunikationstechniken
- Umgang mit komplexen Verhandlungssituationen (u.a. Mehrparteienverhandlungen)
- Einsatz interessenorientierter Gesprächsführung im juristischen Berufsalltag

Das Seminar ist für einen zusammenhängenden Zeitraum von zwei Tagen konzipiert; da die einzelnen Übungen aufeinander aufbauen, ist durchgehende Anwesenheit erforderlich.

Aufgrund der interaktiven, feedback-intensiven Unterrichtsform ist die Teilnehmerzahl auf 16 begrenzt. Das Seminar von einer Juristin, die praktizierende Mediatorin ist, geleitet.