

## Kosten/Organisation

Die Teilnahmegebühr beträgt 130,- € incl. Mittagessen und Kaffeepausen

Bitte überweisen Sie den fälligen Betrag nach Rechnungsstellung mit Angabe des Verwendungszwecks „Verhandeln“ auf nachfolgendes Konto:  
Schule der Dorf- und Landentwicklung  
IBAN: DE39 7605 2080 0000 2311 91

## Anmeldung

Wir bitten um schriftliche Anmeldung per Post, Fax oder Mail bei der

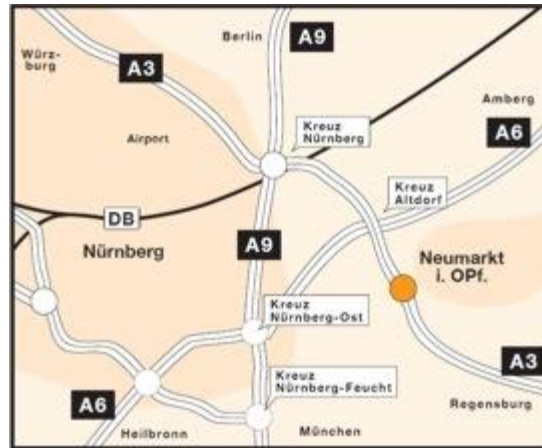
Schule der Dorf- und Landentwicklung  
Geschäftsstelle, Stadtverwaltung Berching  
Pettenkoferplatz 12, 92334 Berching  
Tel. 08462-20535  
Fax 08462-20536  
Mail: [landentwicklung@berching.de](mailto:landentwicklung@berching.de)

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Plätze werden nach Eingang der Anmeldung vergeben. Die Anmeldung ist verbindlich.

## Seminarleitung

Markus Gebhardt  
Challenge Learning GmbH  
Schnaittenbach / OPf.

## Seminarort



**Tagungshaus im Kloster St. Josef**  
Wildbad 1, 92318 Neumarkt  
T. 09181 4500-7000  
Web: [www.kloster-erleben.de](http://www.kloster-erleben.de)

## Veranstalter

Schule der Dorf- und Landentwicklung  
Abtei Plankstetten - Geschäftsstelle  
Dr. Hans Rosenbeck  
Stadtverwaltung Berching  
Pettenkoferplatz 12, 92334 Berching  
Tel. 08462-20535  
Fax 08462-20536  
Mail: [landentwicklung@berching.de](mailto:landentwicklung@berching.de)  
Web: [www.sdl-plankstetten.de](http://www.sdl-plankstetten.de)

Diese Veranstaltung wird aus Mitteln des bayerischen Dorferneuerungsprogramms sowie der Bezirke Niederbayern und Oberpfalz gefördert.

# Verhandeln

*Erfolgreich verhandeln –  
gemeinsame Lösungen  
finden*

Termin  
21. Juli 2023

Ort:  
Kloster St. Josef  
Neumarkt

Qualifizierung

Schule der Dorf- und  
Landentwicklung



## *Erfolgreich verhandeln*

### **Erfolgreich verhandeln – gemeinsame Lösungen finden**

Verhandlungen gehören auch im kommunalen Alltag zum Geschäft. Verhandlungspartner sind Förderstellen und Fachstellen, Nachbarkommunen, Partnerkommunen im Rahmen der interkommunalen Zusammenarbeit, Grundstücksbesitzer, Planungsbüros, Bürger etc.

In der Regel geht es dabei nicht darum, seine Maximalforderung ohne Rücksicht auf Verluste und mit allen Mitteln vollständig durchzusetzen. Vielmehr sollen gute und für beide Seiten vorteilhafte Lösungen gefunden werden. Das ist eine anspruchsvolle Herausforderung, damit die eigenen Interessen ausreichend gewahrt bleiben. Verhandlungsgeschick und eine gesteigerte Verhandlungskompetenz können hier den entscheidenden Ausschlag geben. Daher ist es wichtig, das eigene Verhandlungs-Know-how stetig zu überprüfen und die eigenen Strategien und Taktiken zu optimieren.

## *Eingeladen sind*

Bürgermeister, Angehörige der Verwaltung, Projektleiter, Regionalmanager, Manager von Öko-Modellregionen

## *Übergeordnete Ziele*

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses kennen
- werden mit der Entwicklung von Konzepten und Strategien für Verhandlungen vertraut
- lernen den Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
- lernen Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen zu verfolgen

## *Seminarablauf*

### **09:00 h Begrüßung**

Dr. Hans Rosenbeck, SDL  
Markus Gebhardt, Seminarleitung

### **09:15 h Richtig argumentieren und verhandeln**

Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses  
Konzepte und Strategien für Verhandlungen planen  
Fokus auf beiderseitigem Nutzen.  
Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen verfolgen.

### **Tragfähige Lösungen anstreben**

Klarheit über die eigene Intention herstellen  
Standpunkte selbstsicher vertreten, ohne die Interessen des anderen zu vernachlässigen

### **Kaffeepause**

### **Eine gute Beziehung zum Verhandlungspartner aufbauen**

Interesse für die Ziele des Gegenübers finden. Blick auf gemeinsame Werte  
Gegner als künftigen Partner behandeln

## *Seminarablauf*

### **12:00 h Mittagessen**

### **13:00 h Kritische Situationen souverän meistern**

Blockaden erkennen, hinterfragen und lösen  
Unfaire Gesprächstaktiken kontern  
Zähe Gespräche einfach in Gang bringen  
Umgang mit Einwänden und Gegenwind  
Aggressiven Akteuren freundlich den Wind aus den Segeln nehmen  
Hilfen für schwierige Rede- und Gesprächssituationen  
Umgang mit Beschwerden

### **Praktische Übungen**

Situationen erleben und meistern

### **Kaffeepause**

### **Verhandlungen im Grenzbereich**

Uneinsichtige Gegner zur 2-Gewinner-Lösung führen.  
Macht souverän einsetzen, gekonnt Grenzen setzen  
Gekonnt aus der Sackgasse steuern

### **Verhandlungserfolge festigen**

Entschlossenes verbales und nonverbales Auftreten  
Lösungsalternativen eingrenzen  
Erfolge für die Zukunft sichern

### **17:30 h Ende** Änderungen vorbehalten