

Kosten/Organisation

Die Teilnahmegebühr beträgt 60 €

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
Sparkasse Neumarkt-Parsberg

Anmeldung

Wir bitten um schriftliche Anmeldung per Mail oder Post bei der

Schule der Dorf- und Landentwicklung
Fribertshofener Straße 1, 92334 Berching
Telefon 08462/206 -270
Mail: info@sdl-plankstetten.de

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

Anmeldeschluss: 01.10.2025

Seminarort

Online über Teams-Stützung.
Ein Link wird Ihnen rechtzeitig vor der Online-Veranstaltung gesendet. Geben sie Ihre E-Mail Adresse an.

Veranstalter

Schule der Dorf- und Landentwicklung
Fribertshofener Straße 1, 92334 Berching
Tel 08462/206-270

Mail: info@sdl-plankstetten.de

Web: www.sdl-plankstetten.de

Seminarleitung

Markus Gebhardt
Challenge Learning GmbH
Schnaittenbach / OPf.

Sollten Sie mit der Veröffentlichung Ihrer Kontaktdaten in der Teilnahmeliste oder von Fotos für die Öffentlichkeitsarbeit nicht einverstanden sein, bitten wir dies bei der Anmeldung anzugeben.

Dieses Seminar wird unterstützt aus Mitteln des Bayerischen Dorfentwicklungsprogramms und von den Bezirken Oberpfalz und Niederbayern

Änderungen vorbehalten!

Verhandeln

Erfolgreich
verhandeln –
gemeinsame
Lösungen finden

Termin

14.10.2025

Online

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 Teilnehmenden

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

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

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 Mittagspause

13:00 h Kritische Situationen souverän meistern

- Blockaden erkennen, hinterfragen und lösen
- Unfaire Gesprächstaktiken kontern
- Zähle 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

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

16:00 h Ende

Änderungen vorbehalten