

Hinweise und Organisation

Tagungsort

Jugendbildungsstätte Kurt Löwenstein
Freienwalder Allee 8-10
16356 Werneuchen/Werftpfehl
Telefon (03 33 98) 89 99-11
Internet: www.kurt-loewenstein.de

Das Tagungshaus liegt ca. 35 km von Berlin entfernt.
Auf der Website finden Sie eine Anreisebeschreibung mit
Busverbindungen zum Tagungsort (www.kurt-loewenstein.de).

Teilnahmebeitrag

Mindestbeitrag € 90,-
(inkl. Übernachtung im Einzelzimmer/Etagendusche
und Verpflegung)

Unterstützungsbeitrag € 135,-
(inkl. Übernachtung im Einzelzimmer/Etagendusche und
Verpflegung)

Unsere Teilnahmebeiträge sind nicht kostendeckend.
Mit dem Unterstützungsbeitrag fördern Sie die kosten-
günstigere Teilnahme von Geringverdienenden und
freiwillig Engagierten.

Ermäßigter Beitrag € 45,-
(für Schüler/innen, Studierende, TN ohne festes Einkommen)

Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Es zählt der
Zeitpunkt der Anmeldung. Der Eingang Ihrer
Anmeldung wird schriftlich bestätigt. Mit
unserer Eingangsbestätigung ist Ihre Anmeldung
verbindlich. Bei Rücktritt von der Seminarteilnahme
ist eine Ersatzperson zu benennen.
Telefonische Anmeldungen sind nicht möglich.
Bitte melden Sie sich mit der beiliegenden
Postkarte oder über das Internet unter
www.mitarbeit.de an.

Stiftung Mitarbeit

Bornheimer Straße 37
53111 Bonn

Tel.: (02 28) 6 04 24-0
Fax: (02 28) 6 04 24-22

E-Mail: info@mitarbeit.de
www.mitarbeit.de
www.buergergesellschaft.de

Unsere Lesetipps:



Bonn 2009 (4. Auflage)
ISBN 978-3-928053-76-1 · 78 S. · 6,- €



Bonn 2008 (8. Auflage) 98 S. · 6,- €
ISBN 978-3-928053-389

Klaus Steinke beschreibt, wie
Präsentationen zielgerichtet vor-
bereitet werden können und wie
es gelingt, das Publikum zu über-
zeugen und zu erfreuen. Mit Tipps
zur Eigenpräsentation, Kriterien-
bogen, Literaturliste und Audio-
programmen.

Arbeitshilfe Nr. 25

Projekte überzeugend präsentieren

So vermitteln Sie Ihr Anliegen
klar und einprägsam

von Klaus Steinke

Der nützliche Wegweiser für
Kreativitätsworkshops. Der Autor
stellt methodische Anregungen
für erfolgreiche Ideenfindungen
vor und zeigt Schritte zum nach-
haltigen »Kreativitätserfolg«. Mit
vielen Erfahrungsbeispielen und
praxisorientierten Anregungen.

Arbeitshilfe Nr. 10

Die mit den Problemen spielen...

Ratgeber zur kreativen
Problemlösung

von Reinhard Sellnow

Stiftung Mitarbeit

Einladung

Erfolgreich verhandeln

Ein Methodenseminar für Mitarbeiter/innen in Initiativen und Projekten

Freitag, 18. Juni bis
Sonntag, 20. Juni 2010
in Werftpfehl (Brandenburg)



Erfolgreich verhandeln mit System

Erfolgreiche Verhandlungsführung ist Know-how, das nicht nur in der großen Politik und im Geschäftsleben, sondern in jeder Lebenssituation weiterhilft.

Im Umgang mit Behörden, mit anderen Gruppen oder im eigenen Team stoßen Initiativen und Projektteams auf Interessenskonflikte, die mit Kommunikationsgeschick und dem richtigen Verhandlungssystem besser bewältigt werden können.

Im Rahmen dieses Methodenseminars soll an ausgewählten Fallbeispielen und durch Übung im Rollenspiel gezeigt werden, was zu beachten ist, damit Verhandlungen konstruktiv verlaufen und zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden können.

Praxisnah üben und lernen:

- Strukturierte Verhandlungsvorbereitung
- Wer richtig fragt, bekommt richtig gute Antworten
- Systematik der Verhandlungsführung: das »GoWin«-Handwerkzeug
- Erfolgreiche Verhandlungstechnik und -strategie: gewinnen ist besser als »siegen«
- Erkennen von Verhandlungsfehlern
- Umgang mit Gefühlen – eigenen und anderen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Eva-Maria Antz

Stiftung MITARBEIT

Seminar – Programm *Änderungen vorbehalten!*

Freitag, 18. Juni 2010

bis 17.30 h Anreise

18.00 h Abendessen

19.00 h **Herzlich willkommen**

Kennen lernen, Erwartungen, erste Erfahrungen

- Verhandlertypen und -strategien
- Kompro»mies«, Kompromiss, oder win-win

21.00 h Begegnung: Möglichkeit zum gemeinsamen Ausklang

Samstag, 19. Juni 2010

08.15 h Frühstück

09.00 h **Die Praxis ist der beste Lehrmeister:**

Rollenspiel und Verhandlungsgrundregeln

- Gefühle sind Tatsachen
- Interessensausgleich entwickeln, aber wie?
- »Rettungsringe« und »Rettungsanker«
- Der Königsweg: Maximaler Nutzen für alle. Ab jetzt immer gut vorbereitet mit Go Win®

12.00 h Mittagessen und Mittagspause

15.00 h

»Meine« Verhandlung

- Aktives Zuhören
- Positionen und Interessen unterscheiden
- Eigene Optionen erkennen, entwickeln und wahrnehmen

Umsetzen des Gelernten in Gruppen und im Plenum

18.00 h

Abendessen

19.30 h

Gelegenheit zur Vertiefung

danach:

Abend zur freien Gestaltung

Sonntag, 20. Juni 2010

08.15 h

Frühstück

09.00 h

Arbeit an Fragestellungen der Teilnehmenden:

Umgang mit Machtungleichgewichten, Manipulationen und Provokationen, »harten« Gegnern o.ä.

11.30 h

Auswertung

12.00 h

Mittagessen

13.00 h

Seminarende

Referent

Klaus Steinke, Stuttgart, Kommunikationstrainer, Verhandlungsführungsexperte und Coach für Unternehmen und Organisationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

