

Erfolgreich Führen und Verhandeln

19.-20. September 2019

Studienhaus Wiesneck
Wiesneckstr. 6
79256 Buchenbach



Teilnahmebeitrag: 130,- €
(inkl. Übernachtung und Verpflegung)

Es wird zunehmend wichtiger, situativ zu agieren, d.h., in bestimmten Situationen Führung zu übernehmen oder konstruktive Ergebnisse zu verhandeln. Und das, ohne sich zu verbiegen oder eine fremde Rolle zu spielen. In dem Seminar wird den Teilnehmerinnen eine Typologie vorgestellt, anhand derer das eigene (Führungs-)Verhalten und auch Motive und Bedürfnisse der Verhandlungspartner/innen analysiert werden können. Denn jeder Mensch agiert (glücklicherweise) unterschiedlich und hat individuelle Anliegen, Verhaltensmuster und Vorlieben. Anhand von Fallbeispielen werden in Einzel-, Tandem- und Gruppenübungen typische Führungs- und Verhandlungssituationen thematisiert, der Umgang mit Widerständen und Konflikten beleuchtet – gerade auch in Bezug auf den Genderaspekt – sowie Gesprächsführungsmethoden erörtert. Alle Teilnehmerinnen sind eingeladen, persönliche Anliegen einzubringen.

Donnerstag, 19. September 2019

10.30 Uhr **Begrüßung durch das MuT-Team**
Dr. Dagmar Höppel, Universität Stuttgart
Dr. Agnes Speck, Universität Heidelberg

Besprechung des Programms und Vorstellungsrunde

11.00 Uhr **Führen und Verhandeln**
Sammeln der persönlichen Anliegen
Einführung in die W.E.R.T.-Typologie in Bezug auf Führen und Verhandeln
Chancen und Risiken bei der Arbeit mit Typologien
Die zwei Grund-Dimensionen des W.E.R.T.-Profils: Erläuterung und Selbsteinschätzung

Referentin: Elke Susanne Sieber, M.A., sieber | wensauer-sieber | partner, Karlsruhe

12.30 Uhr *Mittagspause*

13.30 Uhr **Führen und Verhandeln**
Kleingruppenarbeit: Selbstbild-Fremdbild-Abgleich
Die vier Rollen des W.E.R.T.-Profils: Erläuterungen und Klärung von Fragen anhand von Beispielen
Erstellen der persönlichen Betriebsanleitung
Austausch, Reflexion

17.30 Uhr Feedbackrunde 1. Tag

18.00 Uhr *Gemeinsames Abendessen*

Freitag, 20. September 2019

- 09.15 Uhr **Reflexion Vortag und Tagesablauf**
- 09.30 Uhr **Gesprächsführung**
Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Austausch, Reflexion
- 10.30 Uhr **Konfliktgespräche und Umgang mit Widerständen**
Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Austausch, Reflexion
- 11.30 Uhr **Typische Gespräche und Führungssituationen**
Gemeinsames Üben typischer Gesprächssituationen mit unterschiedlichen Rollen
- 12.30 Uhr *Mittagspause*
- 13.30 Uhr **Weiterführung: Typische Gespräche und Führungssituationen**
Gemeinsames Üben typischer Gesprächssituationen mit unterschiedlichen Rollen
- 15.30 Uhr **Abschlussrunde**
- 16.00 Uhr *Ende (voraussichtlich)*