

FREDA

**DIE GRÜNE
ZUKUNFTS
AKADEMIE**

KUNST DER POLITIK

Lehrgang für Grüne Funktionär:innen

KUPO

**POLITISCHES
VERHANDELN**



WEITERBILDUNG

POLITISCHES VERHANDELN

Für Politiker:innen in den höchsten Funktionen, hat FREDA eine modulare Weiterbildung entwickelt, die sie und ihre Mitarbeiter:innen in der professionellen Entwicklung stärkt.

Im Mittelpunkt des Lehrgangs stehen die Vermittlung von neuen Erkenntnissen, Theorien und Inhalten mit hoher Praxisrelevanz. Ziel ist es, in Verhandlungssituationen jederzeit in der aktiven Position bleiben zu können und die Oberhand zu behalten. Ein Modul entspricht einem Coaching-Tag.

- Grundlagen der Verhandlungspsychologie
- Verhandlungssteuerung
- Verhandlungsvorbereitung und -strategie
- Verhandlungstaktiken
- Verhandlungsprofiling





MODUL 1

GRUNDLAGEN

VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE

INHALTE

- Die Ebenen des Konflikts – das Neurologische Modell
- Der Steuermann im Kopf – das Limbische System
- Die Risiken von Individual- und Teampsychoogie
- Individuelle und Team-Blindheit
- Die häufigsten Verhandlungsfehler
- Das Risiko der Wahrnehmungsverzerrung
- Rapport – der Schlüssel um Beziehungen professionell aufzubauen
- Risiken und Nutzen eines Beziehungsmanagements
- Einflussnahme auf die Urteilsheuristik
- Zusätzlich: Test zur Bestimmung des eigenen Verhandlungsstils

ZIELE

- Die Teilnehmenden lernen die Grundlagen der Verhandlungspsychologie kennen
- Die Teilnehmenden sind in der Lage, ihren eigenen Zustand und den des Verhandlungsgegenübers zu erkennen und zu managen
- Die Teilnehmenden erkennen sich als Verhandlungstypen und lernen die Stärken und Schwächen ihrer Verhaltensmuster in der Verhandlung kennen

MODUL 2

VERHANDLUNGSSTEUERUNG

INHALTE

- Verhandlungsphasen erkennen
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Sprachliche und operative Taktiken der verschiedenen Phasen der Verhandlung
- Sequentielles Vorgehen in der Verhandlung
- Umgang mit einem unfairen Verhandlungsgegenüber
- Verhandlungsphasen steuern und kontrollieren
- Macht in der Verhandlung
- Der Umgang mit Zeit
- Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Auswege aus der Sackgasse

ZIELE

- Erlernen eines Konzeptes und einer spezifischen Vorgehensweise für die Verhandlungsplanung und -steuerung
- Kennenlernen und Steuerung externer und interner Parameter der Verhandlungseinflüsse
- Verhandlungen mit einer sehr hohen Komplexität und Zahl an Teilnehmer:innen
- Lernen wesentlicher Elemente und potentieller Ereignisse eines Verhandlungsprozesses sowie das Ausrichten auf definierte Verhandlungsziele





MODUL 3

VERHANDLUNGS- VORBEREITUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIE

INHALTE

- Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Umfeldanalyse bei Verhandlungen
- Stakeholder-Analyse
- Bedeutung des Stakeholdermanagements
- Arbeiten mit dem Negotiation Table
- Aufbau von Verhandlungsnetzen
- Teamaufbau und Rollen in der Verhandlung
- Aufbau und Einsatz von Forderungen
- Verhandlungsstrategien festlegen
- Strategie des Gegenübers erkennen
- Verhandeln mit dem Strategiegrid®
- Verhandlungssimulation

ZIELE

- Kennenlernen verschiedener Strategieoptionen
- Erarbeiten von Strategieoptionen auf Basis der eigenen Ziele und das Anpassen des Verhaltens der Verhandlungspartner:innen
- Erlernen der Übergänge zwischen den verschiedenen Strategieoptionen

MODUL 4

VERHANDLUNGSTAKTIKEN

INHALTE

Verhandeln mit dem Verhandlungskompass®

- Die 30 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Abwehr von Manipulationstaktiken
- Schutz vor Irrationalität - Irrationalität einsetzen
- Autorität - Studien und Zahlen helfen denen, die sie nützen
- Soziale Bewährtheit - Die Masse macht's noch lange nicht
- Commitment und Konsistenz - Die Risiken der Festlegungen
- Attraktivität - Moderne Blendung und Verhandlungsmarketing
- Verknappung - Vom Engpass zum Ergebnis
- Reziprozität - Wenn Geben manipuliert
- Die 10 häufigsten Manipulationsversuche
- Übungen

ZIELE

- Lernen von Anwendungen verschiedener Taktiken auf Basis der gewählten Ziele und Strategie
- Kennenlernen von verschiedenen taktischen Reinformen
- Anwenden dieser innerhalb der Verhandlung
- Erkennen klassischer und manipulativer Taktiken des Verhandlungsgegenübers
- Taktisches und variables Verhandeln





MODUL 5

VERHANDLUNGSPROFILING

INHALTE

- Verhandlungsprofiling (nach DSM-5)
- Verschiedene Typologien identifizieren und bearbeiten
- Typgerechter Einsatz von Sprache
- Typgerechte Angebote und Verhandlungsansätze
- Individuelle Verhandlungsfehler
- Distantprofiling
- Informationen sammeln und analysieren
- Aussagekraft von Kleidung
- Gruppendynamik erkennen und nutzen
- Zielgruppenspezifische Übungen
- Test zur Persönlichkeitsbestimmung

ZIELE

- Typologisieren der Verhandlungspartner:in und sich selbst
- Genaues Beobachten und Erkennen von Veränderungen des Gegenübers
- Erkennen und Deuten von Stresssignalen der Verhandlungspartner:innen
- Vermeiden von Fehlaussagen des eigenen Körpers



DIE ZIELGRUPPE

- Regierungsmitglieder auf Landes- und Bundesebene
- Nationalratsabgeordnete
- Landessprecher:innen
- Landtagsabgeordnete
- Referent:innen der Kabinette
- Grüne (Vize-)Bürgermeister:innen und Stadträt:innen
- Bundesrät:innen und Mitglieder des Europäischen Parlaments

Aktuell wird dieser Lehrgang von Trainer Thorsten Hofmann vom C4 Center of Negotiation abgehalten (www.c4-quadriga.eu).

ALLGEMEINE INFOS

KOSTEN:

Der Teilnahmebeitrag für den Lehrgang beträgt Euro 650.- pro Person.

Der Betrag ist vorab zu entrichten und beinhaltet die Kosten für die Referent:innen, Seminarräume und die Verpflegung.

Lediglich die An- und Abreise sind selbst zu bezahlen.

TEILNEHMER:INNEN:

max. 12 Personen pro Gruppe

KINDERBETREUUNG:

auf Anfrage möglich

INFORMATION UND ANMELDUNG:

M: lehrgaenge@freda.at

T: +43 (0)1 890 16 80



FREDA.AT

FREDA - DIE AKADEMIE

T: +43 (0)1 890 16 80

M: lehrgaenge@freda.at

ZVR 615314515