



LÖWE CONS.

Verhandlungsführung
& Systemische Beratung

Verhandlungstraining für Editoren

Seminarbeschreibung

Der Schnitt bestimmt, ob ein Film funktioniert. Zuständig dafür sind, Sie, die Filmeditoren. Wichtig, aber oft schlecht bezahlt. Für ihren Job brauchen Sie Geduld und die Fähigkeit, sich über einen langen Zeitraum konzentrieren zu können. Auch ein Rhythmusgefühl und Empfinden für Menschen und Geschichten ist wichtig. Sie, die Editoren leisten einen zentralen Beitrag zum Gelingen eines Films, ob in der Werbung, im Kino oder im TV. Und Ihr Beitrag steht meist nicht im Verhältnis zu den Honoraren die gezahlt werden. Das Honorar-Dumping ist ein hinlänglich bekanntes Problem für diese Branche von Kulturschaffenden.

Aber, auch wenn der Markt nur einen begrenzten Spielraum ermöglicht, so kann man diesen Spielraum doch nutzen. Wie kann man sich positionieren zwischen Sender, Produktion und Regie? Wie kann man den Dumpings widerstehen? Wie strategische Partnerschaften aufbauen und richtig nutzen? Unterstützen können Kenntnisse aus der professionellen Verhandlungsführung. Die ist zum größten Teil Psychologie - das macht sie zwar etwas nebulös aber es bedeutet auch, dass es (fast) immer Einflussmöglichkeiten gibt.

In Trainings und Coachings zu Verhandlungsführung für Editoren kann die eigene Verhaltenskompetenz und das Verhaltensrepertoire erweitert werden. So dass man sich aus der unterlegenen Rolle emanzipiert: Sich anders wahrnehmen, den Verhandlungspartner besser einschätzen und seine Macht entzaubern, Interessen aufdecken, geeignete Kommunikationsstile entwickeln. Aber auch Kniffe und Tricks helfen, sich anders aufzustellen und seine Interessen wirksam zu vertreten.

Agenda

Der Fokus des Seminars liegt mit entsprechender praxisorientierter Methodik auf der individuellen Potentialstärkung und Verhandlungskompetenz der TeilnehmerInnen. Themen sind:

- Psychologische Aspekte der Verhandlungsführung
- Motive des Verhandlungspartners verstehen
- Eigene Motive verstehen
- persönliche Profilierung und das eigenen Stärkenprofil
- Zielorientierung / Strategie-Entwicklung und dynamische Prozesse
- Taktik und Gesprächsführung
- Umgang mit Stress

- Checkliste zur zielgerichteten Vorbereitung



LÖWE CONS.

Verhandlungsführung
& Systemische Beratung

Lernziele

- Erkennen – sich bewusst werden
„Wo entstehen Verhandlungssituationen bereits? Wie denke und verhalte ich mich?
Was bin ich, was kann ich, wo will ich hin und was brauche ich dafür?“
- Beschreiben und einordnen:
„Was steckt hinter Verhandlungen: Kenntnisse zu Wahrnehmung, Kommunikation und emotionaler Bewertungen aufbauen und zu nutzen wissen.
- (Ver-)Handeln:
„Lernen wie man sich authentisch positioniert, einen entsprechenden Kommunikationsstil entwickelt und darüber Durchsetzungskompetenz erlangt.

Zielgruppe

Mitglieder des BFS und interessierte Vertreter der Berufsgruppe Filmschnitt.