



LÖWE CONS.

Verhandlungsführung  
& Systemische Beratung

## Seminarbeschreibung

Der Schnitt bestimmt, ob ein Film funktioniert. Zuständig dafür sind, Sie, die Filmeditoren. Wichtig, aber 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 Filmeditoren leisten einen zentralen Beitrag zum Gelingen eines Films ob in der Werbung oder im Kino. 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 Regie, Produktion, Redaktion und/oder Verleih? 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 Film-Kreative 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:

- Was ist Verhandlungsführung?
- Was sind Verhandlungskompetenzen?
- Persönliche Profilierung
- Zielorientierung und dynamische Prozesse
- Umgang mit Manipulationen
- Umgang mit Stress
- Spezifika der Filmbranche und Handlungsspielräume
- Checkliste zur zielgerichteten Vorbereitung



LÖWE CONS.

---

Verhandlungsführung  
& Systemische Beratung

## Lernziele

- **Erkennen – sich bewusst werden**  
Wo entstehen Verhandlungssituationen bereits? Wie denke und verhalte ich mich?
- **Beschreiben und einordnen:**  
Was steckt hinter Verhandlungen: Interessenkonflikte und ihre Ausdrucksformen.  
Asymmetrie von Macht, Manipulationen erkennen und abwehren.
- **(Ver-)Handeln:**  
Lernen wie man Handlungsspielräume nutzt, sich authentisch positioniert und Durchsetzungskompetenz erlangt.

## Zielgruppe

Interessierte FimeditorInnen, Mitglieder des BFS und externe interessierte Vertreter der Berufsgruppe Filmschnitt.