



LÖWE CONS.

---

Verhandlungsführung  
& Systemische Beratung

# Verhandlungstraining für FilmeditorInnen

## Halb-tägiges Seminar

### **12.30 Herzlich Willkommen**

- Begrüßung durch die Seminarleiterin
- Vorstellungsrunde und Erfahrungsinput der Teilnehmerinnen
- Erwartungen der TeilnehmerInnen

### **13.15 Erkennen – Ich, der andere und wie funktionieren Verhandlungen**

- Was sind Verhandlungen?
- Der Handlungsspielraum entsteht dort, wo die Sachebene aufhört

### **14.00 Beschreiben und Einordnen**

- Wie verhalten sich Menschen in Verhandlungen?
- Verhandlungskompetenzen kann man trainieren.
- Manipulationen kann man abwehren, wenn man sie identifizieren kann.

### **15.30 Café Pause**

### **16.00 (Ver)-Handeln – Umgang mit dem Verhandlungspartner**

- Was gehört auf die Checkliste zur Vorbereitung einer Verhandlung?
- Verhandlungstaktiken richten sich nach den Spezifika der Branche.
- Wie verhalte ich mich in der konkreten Gesprächssituation.
- Wie kann ich meine persönliche Profilierung ausbauen.

### **18.15 Abschluss und Feedbackrunde**

### **18.30 Ende**