

Bildungsmarkt SGB II

Spielregeln der Verhandlungsführung für Gleichstellungsbeauftragte

Angebot-Nr. 00002654 Angebot-Nr. 00002654

Preis Preis auf Anfrage

Termin Termine auf Anfrage

Wir richten uns mit
Veranstaltungsdauer und
-ort nach Ihren
Bedürfnissen.

Die Veranstaltung kann
ab 8 Teilnehmer*innen
angeboten werden
(digital auch weniger).
Bitte bemühen Sie sich
um entsprechende
Auslastung.
Alternativ kann die
Veranstaltung auch als
Einzelcoaching
durchgeführt werden.

Wir bieten sämtliche
Seminare und Coachings
sowohl in Präsenz als
auch in virtuellem Format
über das Webtool Ihrer
Wahl an.
Alle Seminare sind in
einem Blended-Learning-
Konzept über unsere

Anbieter

faktorM.
Mensch im Unternehmen

faktorM. - Mensch im Unternehmen

- ✉ Schwaigerweg 2
85625 Baiern
Deutschland
- ☎ 08093 6044922
- 📠 08093 6044923
- @ info@faktorM.de
- 🌐 <http://www.faktorM.de>

Ansprechpartner

Dipl.-Psych. Petra Ibach- Graß

Geschäftsführende
Gesellschafterin

- ☎ 08093 6044922
- 📠 0176 36103103
- @ petra.ibach-grass@faktorM.de

eigene Online-Plattform eingebettet. Gerne erstellen wir ein individuelles Angebot zugeschnitten auf Ihre Bedarfe. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!

Ort: Bayern


Beschreibung des Angebotes

Sie sind Gleichstellungsbeauftragte und damit erwartet man von Ihnen, dass Sie täglich und oft spontan Verhandlungen ergebnisorientiert und erfolgreich führen - mit Mitarbeiter*innen genauso wie mit Vorgesetzten oder Dritten. Oft gestalten sich diese Verhandlungen zäh oder Ihr Gegenüber entpuppt sich als durchaus schwieriger Gesprächspartner. Wie gehe ich richtig vor, welche Strategie wähle ich? Wenn Sie in diesen Situationen souverän und zielgerichtet verhandeln möchten und das Gefühl haben, noch das rechte 'Handwerkszeug' zu benötigen, dann empfehlen wir Ihnen unser Training 'Spielregeln der Verhandlungsführung' speziell für Gleichstellungsbeauftragte.

Weitere Informationen zum Angebot


Nach dem Seminar - die Teilnehmerinnen


kennen die Grundlagen, Prinzipien und Besonderheiten der kooperativen Verhandlungsführung
wissen, wie sie ihre Verhandlungen optimal vorbereiten, und kennen die Vorgehensweise für ein optimales Verhandlungsergebnis
kennen die Bedeutung emotionaler Aspekte in der Verhandlungsführung und wissen, wie sie ihre verbale und non-verbale Kommunikation im Verhandlungsgespräch verbessern
haben ihr persönliches Verhandlungsverhalten reflektiert und verbessert und können in Verhandlungen professionell

 <http://www.faktorM.de>


Wolfgang Oppacher

Geschäftsführender
Gesellschafter

 08093 6044922


 0179 1313016

 wolfgang.oppacher@faktorM.de


 <http://www.faktorM.de>


Veranstaltungsort

faktorM. - Mensch im Unternehmen


 Schwaigerweg 2
85625 Bayern
Deutschland



 08093 6044922

 08093 6044923

 info@faktorM.de

 <http://www.faktorM.de>

überzeugen

können schwierigen Verhandlungspartnern und schwierigen
Situationen und unfairen Strategien souverän und professionell
begegnen

können persönlichkeitsgerecht verhandeln

Angebotsmerkmale

Form

Workshop/Training

Bildungsziel

Sie können typische
Verhandlungen aus der
Praxis der
Gleichstellungsbeauftragt
en zielführend
durchführen und
erweitern Ihr Bewusstsein
für eine tragfähige Lösung
in der Verhandlung. Sie
erkennen, dass faires
Verhandeln Geben und
Nehmen heißt, mit dem
Vertrauen, ein für beide
Seiten akzeptables
Ergebnis zu erzielen: Sie
können Ihre eigenen Ziele
erreichen, ohne den
Gesprächspartner zu
benachteiligen.
Sie lernen die Win-win-
Strategie kennen und
sind in der Lage
persönlichkeitsgerecht zu
verhandeln und mit
schwierigen
Gesprächspartnern und
Verhandlungssituationen
souverän umzugehen.

Vertiefungsgrad	Grund-/ Basiswissen
Zielgruppe	Gleichstellungsbeauftragte (Gleib) und Stellvertreterinnen
Zugangsvoraussetzungen	Gewählte Gleichstellungsbeauftragte (Gleib) und Stellvertreterinnen

[Angebot manuell aktualisiert am 10.08.2021](#)