

2-Tages-Praxis-Workshop: Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte

Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Donnerstag, 30.03.2023, 09:30 Uhr - Freitag, 31.03.2023, 15:15 Uhr

Ort: Radisson Blu Conference Hotel Düsseldorf

Preis: 1.690,- Euro zzgl. 19% MwSt.



RA Dr. Stephan Bolz

ist Rechtsanwalt in Mannheim und Schriftleiter der Zeitschrift IBR Immobilien- & Baurecht sowie des Internet-Dienstes IBR-ONLINE. Zuvor hat er als Syndikusanwalt in den Rechtsabteilungen eines großen deutschen Bauunternehmens und eines weltweit tätigen Technologiekonzerns gearbeitet und Hoch-, Tief-, Ingenieur- und Anlagenbauprojekte aller Größenordnungen vor allem in der Vertragsgestaltung und baubegleitend beraten. Herr Dr. Bolz ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. in den Zeitschriften NJW, NZBau, BauR und ZfBR sowie im Jahrbuch Baurecht. Zudem bearbeitet er die §§ 1 und 2 VOB/B im IBR-ONLINE-Kommentar VOB/B, den § 9 im Beck'schen VOB-Kommentar Teil B (ab 4. Aufl.) und die §§ 640, 644 und 646 BGB im Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht von Leinemann/Kues (Hrsg.).



Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjährige Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung Ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus der Immobilienwirtschaft.

Ziel

Verhandeln steht in der Immobilienwirtschaft ständig auf der Tagesordnung, und zwar sowohl mit externen als auch mit internen Verhandlungspartnern. "Richtig" verhandeln zu können, ist deshalb eine unverzichtbare Fähigkeit für alle Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft. Anders als z. B. die Betriebswirtschaft oder die Technische Gebäudeausrüstung spielen Verhandlungsfertigkeiten im Studium oder in der Ausbildung aber keine Rolle. Gleichwohl wird erwartet, dass man als Ergebnisverantwortlicher - insbesondere wenn man Leitungsaufgaben wahrnimmt - Verhandlungen über technische, betriebswirtschaftliche oder juristische Fragestellungen führen kann. Gleichwohl bleiben die erreichten Verhandlungsergebnisse trotz überzeugender Sachargumente häufig hinter den gesteckten Erwartungen zurück. Das liegt vor allem daran, dass es sich bei einer Verhandlung um ein komplexes Zusammenspiel technischer, kaufmännischer, juris-

tischer und psychologischer Faktoren handelt. Diese Komplexität und das zu ihrer Bewältigung zumeist fehlende Handwerkszeug verleitet die Beteiligten bisweilen dazu, sich in Diskussionen über - am Ende zumeist unwichtige Details - zu verstricken und/oder unsachlich auf die vermeintlich fehlende Einsicht des Verhandlungspartners zu reagieren. Ein positives Verhandlungsergebnis lässt sich auf diesem Weg in der Regel nicht erzielen. Gleichwohl kann man erfolgreiches Verhandeln erlernen. Das belegen die zahlreichen, zum Teil auch wissenschaftlichen Publikationen zu diesem Thema.

Der erste Tag des Seminars "Professionelles verhandeln" dient der Vermittlung der theoretischen Grundlagen einer professionellen Verhandlungsführung, um in der Praxis bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen und so zum wirtschaftlichen Erfolg der Immobilie beizutragen. Am zweiten Tag werden im Rahmen eines Workshops von den Teilnehmern verschiedene Verhandlungssituationen durchgespielt und eingeübt.

Themen

1. **Grundlagen der Verhandlungsführung**
 - Begriff und Bedeutung von Verhandlungen, Unterschied zwischen verhandeln und feilschen
 - Warum wird verhandeln als so schwierig angesehen?
 - Alternativen zur Verhandlung
 - Verhandlungstechnik als erlernbare Disziplin
 - Voraussetzungen für professionelles Verhandeln, u. a. Toolbox
 - Klassische Verhandlungsmethoden (u. a. Harvard-Konzept)
 - Hartes und "weiches" Verhandeln
2. **Vorbereitung der Verhandlung**
 - Zieldefinition; Unterscheidung zwischen Interessen und Positionen
 - Inhaltliche Vorbereitung
 - Festlegung von Strategie und Taktik
3. **Ablauf der Verhandlung, u.a.**
 - Übernahme der formalen Verhandlungsführung
 - Gestaltung und Steuerung der verschiedenen Verhandlungsphasen
 - Zugeständnisse einfordern, machen und zurücknehmen
 - Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
 - Ergebnissicherung
4. **Verhandlungspsychologie, u. a.**
 - Typische Charaktere in Verhandlungen
 - Schwierige Typen und versteckte Motive erkennen und nutzen
 - Gründe für Widerstände in Verhandlungen
 - Emotionen in Verhandlungen steuern
 - Zeichen von Sicherheit und Souveränität setzen
 - Unsicherheiten beim Verhandlungspartner verstärken
5. **Typische Verhandlungssituationen in der Immobilienwirtschaft, z. B.**
 - Abschluss von Kauf-, Gewerberaummiet- und FM-Verträgen
 - Kauf- und Mietmängel, Schlechtleistung

- Erhaltungslasten
- Gebrauchsbeeinträchtigungen
- Probleme bei der Nebenkostenabrechnung



Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: anmeldung@sugema.de
Kontakt bei Fragen:
Ute Goldschmidt, Tel: 0621 - 120 32-40

2-Tages-Praxis-Workshop: Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte

Professionell verhandeln für Fach- und Führungskräfte

Referenten: RA Dr. Stephan Bolz, Mannheim;
Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Donnerstag, 30.03.2023, 09:30 Uhr - Freitag, 31.03.2023, 15:15 Uhr

Ort: Radisson Blu Conference Hotel Düsseldorf

Preis: 1.690,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel
Vorname, Name

Firma
Gesellschaft

Straße
Hausnummer

PLZ
Ort

Telefon
Telefax

Firmenstempel

E-Mail-
Adresse

Datum
Unterschrift

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen. Der Seminarpreis versteht sich inkl. Mittagessen mit Softgetränk, Snacks, Tagungs- und Pausengetränke