



Selbstsicher und erfolgreich verhandeln in der Wissenschaft:

Ein Praxistraining für Postdocs in den Geistes- und Sozialwissenschaften

Zielgruppe:

Postdoktorand/innen, Habilitand/innen, Juniorprofessor/innen und Nachwuchsgruppenleiter/innen der Geistes- und Sozialwissenschaften

Lernziel:

Wissenschaftler/innen haben viele Anlässe für Verhandlungen: Rollenverteilungen in Herausgeberteams, Berufungsverhandlungen um die Ausstattung einer Professur, Arbeitsverteilung im Institut, Meinungsbildungs- und Planungsprozesse in Gremien der wissenschaftlichen Selbstverwaltung, Durchsetzung von Freiräumen oder Zeiten für die eigene Forschungstätigkeit im Team oder gegenüber dem eigenen Chef ... Im Rahmen des Workshops und Einzelcoachings lernen Sie, Verhandlungsanlässe und -optionen zu identifizieren und üben, wie Sie dort selbstbewusst und strategisch klug agieren können. Der Workshop bietet also neben der Vermittlung der theoretischen Grundlagen praktische Trainings- und Erfahrungsmöglichkeiten.

Inhalt:

- Überblick: Verhandlungsanlässe in der Wissenschaft
- Strukturierte Vorbereitung von Verhandlungen
- Harvard-Verhandlungsprinzipien
- Modell: „Verhaltensmöglichkeiten bei unterschiedlichen Interessenlagen“
- Umgang mit „dirty tricks“ der Verhandlungspartner

Termin/e und Uhrzeiten:

Seminar: 24.10.2011, 9.00 bis 17.00 Uhr
Coaching: 25.10.2011 Uhrzeit nach Vereinbarung

Veranstaltungsort:

Duisburg

Trainer/innen/Coaches:

Franziska Jantzen

Anmeldeschluss:

03.10.2011

Gruppengröße: 6

Anmeldung und Infos:

www.scn-ruhr.de/coachingplus/

Website nicht mehr aktiv! Bitte informieren Sie sich unter: www.research-academy-ruhr.de/coachingplus