



## Selbstsicher verhandeln in der Wissenschaft

### **Zielgruppe:**

Promovierte Wissenschaftler/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. Sie üben, wie Sie dort selbstbewusst und strategisch klug agieren. 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/innen

### **Termin/e und Uhrzeiten:**

Seminar: Di, 24.06.2014, 10:00 bis 18:00 Uhr  
Coaching: Mi, 25.06.2014 (Uhrzeit nach Vereinbarung)

### **Anmeldeschluss:**

03.06.2014

### **Gruppengröße: 6**

### **Trainer/innen/Coaches:**

Franziska Jantzen

### **Anmeldung und Infos:**

[www.scn-ruhr.de/coachingplus/](http://www.scn-ruhr.de/coachingplus/)

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