

## BEI UNS ERWARTET SIE

Bildung **plus** Begegnung

- Unser Seminar- und Tagungszentrum liegt im Grünen in Herrsching am Ammersee.
- Hier finden Sie Zeit für gute Gespräche, Netzwerke und interessante Kontakte – und Zeit für sich selbst.
- Sie treffen Experten und erhalten persönliche Unterstützung und Beratung rund um die Landwirtschaft.
- Mit unserer Agrarhistorischen Bibliothek und wechselnden Ausstellungen und Veranstaltungen bieten wir Kunst und Kultur vor Ort.
- Wir verwöhnen Sie mit unserer guten Küche und bieten Möglichkeiten für Sport und Erholung.

## TEILNEHMERBEITRAG

Preis für BBV-Mitglieder:	390,00 €
Preis für Nicht-Mitglieder:	450,00 €

Der Teilnehmerbeitrag umfasst die Seminargebühr, Unterlagen und Vollpension. Bei Anmeldung eines Paares erhält die zweite Person einen Nachlass.

## ANMELDUNG UND SEMINARORGANISATION

Nina Giermann	08152-938 000
Susanne Jagersberger	08152-938 000

## SEMINARPLANUNG

Angela Kraus	08152-938 283
--------------	---------------

Dieses Seminar wird vom Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten gefördert.  
Themenschwerpunkt 4.8 s. Förderrichtlinien im Download-Bereich unter [www.hdbl-herrsching.de](http://www.hdbl-herrsching.de)



Haus der bayerischen  
Landwirtschaft **Herrsching**

Rieder Straße 70 | 82211 Herrsching  
Tel. 08152-938 000 | Fax 08152-938 224  
[info@hdbl-herrsching.de](mailto:info@hdbl-herrsching.de)

[www.hdbl-herrsching.de](http://www.hdbl-herrsching.de)  
[www.facebook.com/hdbl-herrsching](https://www.facebook.com/hdbl-herrsching)



© BBV

# Erfolgreich kooperativ verhandeln

Die Kunst des Verhandeln

31.01 – 01.02.2019



Haus der bayerischen  
Landwirtschaft **Herrsching**

# Erfolgreich kooperativ verhandeln

Die Kunst des Verhandeln

Seminar Nr. 15218

Die Kunst des Verhandeln ist die Kunst, Lösungen in scheinbar ausweglosen Situationen zu finden. Um dabei gewinnbringende Ergebnisse zu erzielen und tragfähige Kooperationen und Beziehungen aufzubauen, müssen wir unterschiedliche Interessenslagen ausgleichen und festgefahrene Positionen überwinden

Holen Sie sich in diesen beiden Seminartagen die wichtigen Bausteine für erfolgreiches Verhandeln und erlernen und üben Sie die Disziplin des Verhandeln.

Die Vorbereitung und Durchführung von weitreichenden Gesprächen hat viele Erfolgsfaktoren – hier lernen Sie sie kennen.

## Donnerstag, 31.01.2019

- 09:00 Anreise, Kaffee und kleines Frühstück im Foyer
- 09:30 **Verhandlungen in unserem Alltag**  
Meine Persönlichkeit und wie sich sie effektiv einsetze
- 10:30 Kaffeepause
- 10:45 **Meine Ziele – Deine Ziele**
- 12:30 Mittagessen
- 13:30 **Die Harvard-Methode  
Vorbereitungen auf das Gespräch  
und häufige Fehler in der Praxis**
- 15:30 Kaffee und Kuchen
- 16:00 **Strategie und Taktik  
Was kann ich wie einsetzen?**
- 18:30 Abendessen
- 19:30 Abendprogramm  
(Austausch im Bierstüberl, Möglichkeit der Teilnahme am Sportprogramm)

## Freitag, 01.02.2019

- 07:30 Frühstück
- 08:30 **Was ist „Macht“?  
Argumentationsschemata**
- 10:30 Kaffeepause
- 10:45 **Verhandlungsübungen  
an konkreten Situationen**
- 12:30 Mittagessen
- 13:30 **Vorsicht: Manipulation!  
  
Wie verhandelt man mit mehreren  
Personen?**
- 15:30 **Abschluss**  
Seminarbewertung und  
Umsetzungsvorhaben
- 16:30 Kaffee und Kuchen, danach Abreise



### REFERENT

Bernhard Reitberger  
Diplom-Agraringenieur (FH),  
Auktionator, Kommunikationstrainer