

Kommunikation auf höchstem Niveau

Das einzigartige Verhandlungstraining mit Schauspiel und Psychologie bei der Campus-Akademie für Weiterbildung

Die Kunst des Verhandeln kann über den Erfolg oder Misserfolg einer Karriere oder eines Unternehmens entscheiden. Ob es um Vertragsverhandlungen, Gespräche mit Mitarbeitenden, Verhandlungen für den Einkauf oder Kundenbeziehungen geht; eine gute Verhandlungsführung ist jedes Mal von entscheidender Bedeutung.



Prof. Dr. Jörg Schlüchtermann von der Universität Bayreuth und Melanie Schlüchtermann, ausgebildete Schauspielerin, vermitteln ihr Wissen in dem berufsbegleitenden Seminar „Verhandlungstraining“.

Doch wie verhandelt man erstklassig, zielführend und – vor allem – erfolgreich? Die Antwort liegt in einem außergewöhnlichen Seminar, das nicht nur grundlegende Verhandlungsstrategien vermittelt, sondern auch Schauspiel und Psychologie als Werkzeuge einsetzt, um die Teilnehmenden zu souveränen Kommunikatorinnen und Kommunikatoren weiterzuentwickeln.

Willkommen bei dem berufsbegleitenden Seminar „Verhandlungstraining: Essenzielle Strategien und Fähigkeiten. Souveräne Kommunikation durch Schauspiel und Psychologie“ an der Universität Bayreuth! In diesem Seminar, das von der Campus-Akademie für Weiterbildung

durchgeführt wird, lernen die Teilnehmenden neben den neuesten Verhandlungstheorien und -techniken auch, wie man die Macht der Körpersprache, Mimik und Gestik passgenau einsetzt, um die Verhandlung zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Das zweitägige, berufsbegleitende Seminar wird von einem hochkarätigen Team geleitet, das die Teilnehmenden aus unterschiedlichen Perspektiven heraus unterstützt. Prof. Dr. Jörg Schlüchtermann ist Professor am Lehrstuhl für Produktionswirtschaft und

Industriebetriebslehre an der Universität Bayreuth. Seine jahrelange Erfahrung in der Vermittlung von Verhandlungstheorien gibt Einblick in die wichtigsten Strategien und Techniken, um komplexe Situationen zu analysieren und diese erfolgreich zu bewältigen. „Gemeinsam mit den Teilnehmenden erarbeiten wir uns, was für die Vorbereitung der Verhandlung ausschlaggebend ist. Außerdem inszenieren wir Verhandlungssituationen, die per Video aufgenommen und hinterher analysiert werden. Entsprechend können wir sehr individuell auf alle Personen eingehen, Tipps und Verbesserungsvorschläge an die Hand geben“, erläutert der Universitätsprofessor das Seminarkonzept.

Praxisbezogene Einblicke

Dr. Peter Krampf ist ebenfalls Dozent in dem Seminar „Verhandlungstraining“. Als Geschäftsführer der conadeo GmbH sowie ehemaliger Chefeinkäufer bietet er den Teilnehmenden einen praxisbezogenen Einblick in die Herausforderungen und Möglichkeiten bei der Verhandlung mit Unternehmen, Kundinnen und Mitarbeitern.

Doch wie oft wünscht man sich

trotz einer exzellenten Vorbereitung, einfach kurz in die Gedankenwelt des Gegenübers schlüpfen und seine Intention dadurch herausfinden zu können? „Gedankenlesen, das wird leider schwer. Aber ich kann den Teilnehmenden zeigen, wie sie die Mimikresonanz und Körpersprache anderer erkennen und deuten können. Dadurch wird es deutlich leichter, zu verstehen, was im Gegenüber gerade vor sich geht“, so Melanie Schlüchtermann, ausgebildete Schauspielerin und die Dritte im Bunde des Expertenteams.

Einfluss des Körpers

Basierend auf dem sogenannten „Method-Acting“ und der „Alexander-Technik“ zeigt sie im Seminar auf, wie viel Einfluss die Körperlichkeit auf den Verhandlungserfolg haben kann. Denn ebenso wichtig, wie das Gegenüber lesen zu können, ist es, sich seiner eigenen Körpersprache gewahr zu sein: „Deshalb bringe ich den Teilnehmenden bei, wie sie ihre Körpersprache so einsetzen, dass die Gegenseite sie schwerer lesen kann“, erklärt die Schauspielerin. Dadurch wirke man auch selbstbewusster und manchmal sogar sympathischer.

Weitaus mehr als reine Wissensvermittlung

Das Seminar „Verhandlungstraining“ bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, ihre Selbstsicherheit und ihr Selbstbewusstsein zu stärken. Sie üben, in stressigen Situationen gelassen zu bleiben, und lernen, in Verhandlungen effektiv zu kommunizieren. Diese Fähigkeiten tragen dazu bei, dass sich die Teilnehmenden selbstbewusst und kompetent präsentieren und damit ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Level heben können.

Die Campus-Akademie für Weiterbildung bietet das berufsbegleitende Seminar „Verhandlungstraining: Essenzielle Strategien und Fähigkeiten“ mehrmals pro Jahr an. Der nächste Termin findet am 21. und 22. Juli 2023 an der Universität Bayreuth statt. Anmeldeabschluss ist der 7. Juli 2023.

Expertenkontakt

Katrin Anton, Dipl.-Kffr.
Campus-Akademie für Weiterbildung / Universität Bayreuth
Universitätsstr. 30
95447 Bayreuth
E-Mail: katrin.anton@uni-bayreuth.de
Tel.: 0921 55-7533
www.campus-akademie.de

Muss ich bei meiner Kündigung einen Grund angeben?

Mieses Arbeitsklima, schlechtes Gehalt oder ein Umzug in eine andere Stadt: Gründe den Job zu kündigen, gibt es viele. Doch wem man sie mitteilen muss, steht auf einem anderen Blatt.

Sie möchten Ihren Job kündigen, aber Ihrem Arbeitgeber lieber nicht verraten, warum Sie das Unternehmen verlassen wollen? Dann stellt sich die Frage: Müssen Sie ihm den Kündigungsgrund überhaupt mitteilen?

Die kurze Antwort: Nein. Eine Kündigung bedarf keiner Angabe eines Grundes. „Wer kündigt, kann sagen warum, muss aber nicht“, erklärt Arbeitsrechtsanwältin Nathalie Oberthür.

Andererseits: Viele würden ihrem Chef oder ihrer Chefin vielleicht den Grund für ihre Kündigung gerne nennen, tun



dies aber nicht, weil sie nicht wollen, dass dieser weitergegeben wird. Auch dazu gibt es eine gute Nachricht: Das darf der Chef aus Datenschutzgründen gar nicht. „Bei Kündigungsgründen handelt es sich um personenbe-

zogene Daten, die muss der Arbeitgeber für sich behalten“, sagt Nathalie Oberthür. Fragen Kundinnen oder Kolleginnen nach, muss er dicht halten. Sagt er es doch weiter, besteht sogar Aussicht auf ein Schmerzensgeld.

dpa

Muss ich fürs Probearbeiten bezahlt werden?

Wollen Vorgesetzte, dass Bewerberinnen und Bewerber erstmal praktisch beweisen, was sie können, kann man vor Vertragsunterzeichnung vorbeikommen und auf Probe arbeiten. Was dabei gilt.

Wer sich auf einen neuen Job bewirbt, soll vielleicht vor Ort zeigen, was er oder sie draufhat oder möchte selbst das Unternehmen besser kennenlernen. Doch was gilt eigentlich beim Probearbeiten? Muss man dann einen Tag für lau arbeiten, um dem potenziellen Chef oder der potenziellen Chefin seine Fähigkeiten zu beweisen?



Nein. Das ist so nicht erlaubt. Zumindest, wenn der Jobkandidat richtig mitarbeiten soll. Probearbeiten muss grundsätzlich entlohnt werden, sagt Arbeitsrechtsanwältin Nathalie Oberthür. Damit die Probearbeit korrekt geregelt ist, sollte außerdem ein befristeter Vertrag aufgesetzt werden. Gibt es diesen nicht,

beginnen Arbeitnehmer und Arbeitgeber automatisch ein unbefristetes Arbeitsverhältnis.

Zum unentgeltlichen Kennenlernen bietet sich ein sogenanntes Einfühlungsverhältnis an, sozusagen ein „Probearbeiten light“. Hier läuft der Jobkandidat nur mit, ist nicht zu Arbeit verpflichtet und erhält auch keine Bezahlung. Der Arbeitgeber tut aber gut daran, auch dieses vertraglich zu regeln. Denn hinterher lässt sich sonst nur schwer beweisen, dass es sich nur um ein Einfühlungsverhältnis und nicht um echte Arbeit, also Probearbeiten, gehandelt hat.

dpa

PREMIUM-PARTNER

cybex

TENNET

ATLAS TITAN
Projektpartner

ZUBLIN STRABAG
WORK ON PROGRESS

HERMOS

DESKO

NETZWERK-PARTNER

Sparkasse Bayreuth

der Landkreis Bayreuth
Vielfalt & Visionen

MH
MICHAEL HAMPPEL

gebelein immobilien

Handwerkskammer für Oberfranken

CAMPUS-AKADEMIE FÜR WEITERBILDUNG

Fichtelgebirge

FRÄNKISCHE SCHWEIZ