Verhandlungskompetenz: Konflikte erkennen, verstehen und durch Verhandlungen lösen

Anerkannt als Bildungsurlaub

Kursnummer 27M570412

Beginn Dienstag, 15.06.2027, 09:00 - 16:30 Uhr

Dauer 3 Termin(e)

Ort VHS im Komed, Raum 639

Dozent Prof. Dr.-Ing. Ludger Schneider-Störmann

Kursentgelt 246,00 €

Sind Sie heute früh gut aus dem Bett gekommen? Oder wären Sie gerne noch ein paar Minuten liegen geblieben? Wie auch immer Sie sich entschieden haben, das war Ihr erster Konflikt am Morgen, den Sie durch eine Verhandlung mit sich selbst gelöst haben. Sie haben vielleicht Vor- und Nachteile abgewogen, sind den Tag durchgegangen um zu prüfen, ob die zehn Minuten am Morgen noch sein dürfen, oder mittags für ein Power-Nap Zeit ist. Und vielleicht haben Sie sogar eine ganz andere Lösung gefunden. Auf jeden Fall war Ihre Verhandlung mit Ihrem Selbst erfolgreich. Doch so mancher Konflikt verschwindet nicht so einfach, denn meistens sind andere Menschen darin involviert.
Dieses Seminar vermittelt Ihnen Methoden, Konflikte und deren Ursachen zu verstehen, die Verhandlung zur Konfliktlösung vorzubereiten und die unterschiedlichen Charaktere der Verhandlungspartnerinnen zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Dabei wird ein besonderer Fokus auf berufliche Situationen gelegt, in denen Verhandlungen eine Schlüsselrolle spielen – sei es im Team, mit Vorgesetzten, in Projekten oder gegenüber Kund*innen. Sie werden Situationen aus dem Alltag, aber insbesondere auch aus dem Berufsleben bearbeiten. Die vorgestellten und durch Sie selbst erprobten Methoden gewinnen Sie im Beruf zusätzliche Handlungssicherheit und werden erfolgreicher verhandeln können.
In diesem Bildungsurlaub werden Sie mehrere Verhandlungen durchführen. Sie erlangen Verhandlungskompetenz durch die Anwendung verschiedener Modelle und Techniken in der Verhandlungspraxis. Dabei stehen folgende Schwerpunkte im Fokus:

- Analyse von Verhandlungssituationen
- Fragetypen und -techniken
- Persönlichkeitstypen, u.a. nach dem DISC-Modell
- Psychologische Grundlagen zu Konflikten
- Konfliktursachen und -lösungen
- Interkultureller Unterschiede
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsführung

Über den Dozenten: Ludger Schneider-Störmann hat über 25 Jahre in Konflikt- und Verhandlungsmanagement in der Industrie und in der akademischen Welt. Er ist promovierter Elektrotechniker (RWTH Aachen). Bis zu seiner Berufung zum Professor war er über zehn Jahre im Produktmanagement und im internationalen Technischen Vertrieb für führende Unternehmen der Halbleiter- und Medizintechnikbranche tätig. Ab 2010 gestaltete er als Koordinator maßgeblich den erfolgreichen Studiengang „Internationales Technisches Vertriebsmanagement“ an der TH Aschaffenburg. Seine Lehrgebiete umfassen u.a. Produktmanagement (B2B) sowie Konflikt- und Verhandlungsmanagement. 2014 gründete er den europäischen Verbund der Hochschullehrer der Vertriebsingenieur-Studiengänge „Academic Association of Sales Engineering“. Ehrenamtlich war Ludger Schneider-Störmann im Vorstand des Fachbeirats „Technischer Vertrieb und Produktmanagement“ des VDI, Vorsitzender des Fachausschusses „Profile Sales Engineer“ sowie Co-Autor der VDI-Richtlinie „Produktmanagement“. Ludger Schneider-Störmann hat mehrere Bücher und Fachartikel zum Themenbereich Konflikt- und Verhandlungsmanagement verfasst.

Die Kölner Volkshochschule ist eine anerkannte Einrichtung der Arbeitnehmerweiterbildung gemäß § 10 AWbG NRW. Dieses Seminar entspricht den Anforderungen gemäß § 9 AWbG und gilt damit als anerkannte Bildungsveranstaltung.

Kurstermine

Datum	Uhrzeit	Ort
15.06.2027	09:00 - 16:30 Uhr	VHS im Komed, Raum 639
16.06.2027	09:00 - 16:30 Uhr	VHS im Komed, Raum 639
17.06.2027	09:00 - 16:30 Uhr	VHS im Komed, Raum 639

zur Kursdetail-Seite