

## Gut vorbereitet schwierige Gespräche führen

### Systemische Verhandlungsführung

Als Verhandlungspartner\_in der eigenen Organisation gegenüber Geldgebern, als Teamleitung gegenüber der Gruppe, als Vorgesetzte oder Vorgesetzter gegenüber Mitarbeitenden – überall kommen Sie in die Situation, verhandeln zu müssen.

Wenn Sie gut vorbereitet sind und die ein oder andere Strategie oder Taktik in der Hinterhand haben, können Sie leichter agieren und zum Ziel kommen.

#### Folgende Ziele verfolgt das Seminar:

- Vorbereitung auf Verhandlungssituationen jeglicher Art sowie
- Kennenlernen von Taktiken und Strategien der Verhandlungsführung.

#### Die Themenmodule sind:

- Qualitätskriterien für Verhandlungen sehen;
- Verhandlungsphasen üben;
- Argumentation oder Fragetechniken einsetzen sowie
- Taktik und Strategien erkennen.

Bitte bringen Sie die Bereitschaft für Übungssimulationen sowie Themen aus Ihrem Arbeitsbereich mit.

#### Nummer

23325-014

#### Datum

01.10.2025

#### Zeit

09:00 - 16:00 Uhr

#### Ort

CaritasCampus  
Diözesan-Caritasverband Köln  
Georgstraße 7  
50676 Köln

#### Zielgruppen

Mitarbeitende katholischer Einrichtungen und alle Interessierten

#### Referent/in

**Thorsten Isack**  
Lehrender Systemischer Familientherapeut  
Supervisor  
Trainer in Profit- und Nonprofitorganisation

#### Teilnehmende (max.)

11

#### Reduzierter Preis für Mitgliedsorganisationen

140.00 €

#### Normaler Preis für Externe

170.00 €

#### Bildungspunkte (ECTS)

0.60

#### Ansprechpartner/in

Heike Lammertz-Böhm

#### Verpflegung

Getränke und Mittagessen

#### Unterrichtsstunden

8