

Neues Weiterbildungsstudium Verhandlungsführung an der Professional School

12.12.2016 Erfolgreich verhandeln können - im Berufsleben wie auch im Privaten ist das eine Schlüsselkompetenz. Und eine effiziente Verhandlungsführung ist lernbar. Die Professional School bietet deshalb ab April 2017 ein neues Zertifikatsstudium Verhandlungsführung an.



Verhandelt wird täglich - im Berufsleben wie auch im privaten Bereich. Im Job ist die Fähigkeit zu einer erfolgreichen Verhandlungsführung vor allem für Fach- und Führungskräfte unerlässlich. Um mit vielschichtigen, komplexen Verhandlungskonstellationen umzugehen, müssen sie über fundierte Kompetenzen und Fertigkeiten verfügen. Diese Kompetenzen und Fertigkeiten einer wirkungsvollen Verhandlungsführung können Berufstätige ab April 2017 in einem neuen Zertifikatsstudium an der Leuphana Professional School erwerben.

Umfangreiches Fachwissen und praxisorientierte Verhandlungskompetenzen

Im Mittelpunkt des neuen Zertifikats Verhandlungsführung steht die Psychologie der Verhandlung. Die Teilnehmenden sollen lernen, Verhandlungen effektiv, kreativ und nachhaltig zu führen. Einzelne Taktiken und Strategien zu lernen, wie es in vielen Verhandlungstrainings geschieht, bildet im Zertifikatsstudium an der Leuphana nur den ersten Schritt. Von zentralerer Bedeutung ist die psychologische Kunst, die eigenen Interessen in der Verhandlung durchzusetzen, ohne hierbei die Belange der

anderen Parteien aus den Augen zu verlieren. Die Durchsetzung der eigenen Positionen muss in den seltensten Fällen zu Lasten der sozialen Beziehung gehen. Mit psychologischem Geschick gelingt es erfolgreichen Verhandlungsführern, neue, kreative Einigungsmöglichkeiten zu entwickeln und nachhaltige Lösungen herbeizuführen. Basierend auf Erkenntnissen aus Praxis und Wissenschaft haben die Zertifikatsleiter Prof. Dr. Roman Trötschel und Prof. Dr. David Loschelder ein Trainingskonzept entwickelt, in dem die Psychologie der Verhandlungsführung im Zentrum steht. Beide Professoren forschen bereits seit mehreren Jahren auf diesem Gebiet.



Prof. Dr. Roman Trötschel, Zertifikatsleitung

„Vielschichtige Verhandlungen lassen sich nicht durch einfaches Handwerk und einzelne Taktiken zum Erfolg bringen, wie andere Weiterbildungsanbieter meinen. Vielmehr sind hier Kreativität und Kunstfertigkeit ebenso gefragt wie psychologisches Wissen. Einen solchen umfassenden Ansatz verfolgen wir mit unserem Angebot.“

„Das Zertifikatsstudium Verhandlungsführung ist aus zwei Gründen besonders: Einerseits ist es wissenschaftlich fundiert und baut auf sechs Jahrzehnten Verhandlungsforschung auf. Andererseits werden die Verhandlungskompetenzen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in ausschließlich praktischen Übungen geschult. Also ein fundiertes Lernen durch Training im geschützten Raum.“



Prof. Dr. David Loschelder, Zertifikatsleitung

Ein wichtiger Bestandteil des Zertifikats sind praktische Übungen und Rollenspiele, in denen die Teilnehmenden lernen sollen, ihre Positionen zu vertreten, eine lösungsorientierte Atmosphäre zu schaffen und nachhaltige Vereinbarungen herbeizuführen. Um diese Lernformen zu unterstützen, ist in dem Zertifikat eine geringe Teilnehmerzahl vorgesehen: Insgesamt stehen maximal 15 Studienplätze zur Verfügung.

Auch die Fachcommunity ist von dem Ansatz des neuen Zertifikats überzeugt. International renommierte Forschende unterstützen das Zertifikat deshalb durch ihre Mitarbeit im Advisory Board, einem beratenden Beirat des Zertifikatprogramms. Die Mitglieder des Advisory Boards werden regelmäßig Feedback zu den Inhalten des Weiterbildungsangebots geben und somit zur Qualitätssicherung und Weiterentwicklung des Programms beitragen.

Jeanne Brett, Professorin an der Kellogg School of Management der Northwestern University

“Leuphana’s new certificate program in negotiation while grounded in theory is focused on the practice of how to prepare and execute a negotiation strategy for closing deals and resolving disputes regardless of where you find yourself in the global economy.”

“Roman Trötschel and David Loschelder are the leading German-speaking negotiation researchers and are well-known in the international negotiation community. Leuphana's certificate program that they created is innovative due to its broad focus on negotiations in business, politics, and the society. The program's well-designed set of modules create sustainable, high-impact competencies for a range of negotiations in one's professional and private life.”



Adam Galinsky, Professor an der Columbia Business School

Termine und Informationsangebote

Das Zertifikatsstudium startet erstmals im April 2017. Interessierte können sich bis zum 31. Januar 2017 um einen der 15 Studienplätze bewerben. Alle Informationen zum Programm sind unter www.leuphana.de/ze-verhandlungsfuehrung zu finden.

Der Studiengang stellt sich auch am Infotag der Leuphana Professional School am Samstag, den 14. Januar 2017, vor.

Redaktion: Martin Gierczak, Universitätskommunikation. Neuigkeiten aus der Universität und rund um Forschung, Lehre und Studium können an news@leuphana.de geschickt werden.

Datum: 12.12.2016

Kategorien: 1_Meldungen_Studium, ProfSchool_Meldungen

Autor: Martin Gierczak

E-Mail: gierczak@leuphana.de