

## KOSTEN UND ANMELDUNG

Das Teilnahmeentgelt beträgt 295,00 Euro.

Im Seminarpreis enthalten sind Pausenerfrischungen sowie sämtliche Seminarunterlagen.

Die Zahl der Teilnehmerinnen ist auf 20 Personen begrenzt. Ihre Anmeldung wird in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Bitte melden Sie sich online an:  
[www.frankfurt-university.de/anmeldung](http://www.frankfurt-university.de/anmeldung)



Anmeldeschluss: 23. November 2017

## ZUSATZANGEBOT INHOUSE-SCHULUNG

Sie wollen ausgewählte Themen in den Mittelpunkt einer Weiterbildung stellen oder eine Weiterbildung einer Gruppe von Mitarbeitenden ermöglichen?

Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen passgenaue Angebote. Sprechen Sie uns an!

## ANSPRECHPARTNERINNEN

Anna Bergstermann  
Sylvia Ortlieb

Tel. 0 69 15 33-2681  
Fax 0 69 15 33- 2683  
E-Mail: [weiterbildung@fwbt.fra-uas.de](mailto:weiterbildung@fwbt.fra-uas.de)

[www.frankfurt-university.de/weiterbildung](http://www.frankfurt-university.de/weiterbildung)



Der weibliche Weg  
So verhandeln Frauen erfolgreich!

**Berufliche Weiterbildung**

**Frankfurt University of Applied Sciences**  
Nibelungenplatz 1  
60318 Frankfurt am Main  
Tel. 0 69 15 33-0, Fax 0 69 15 33-24 00

[www.frankfurt-university.de](http://www.frankfurt-university.de)

**Frankfurt University of Applied Sciences**  
Forschung Weiterbildung Transfer

**Wissen durch Praxis stärkt**

## DAS SEMINAR

Folgt man den Studien der amerikanischen Soziolinguistin Deborah Tannen (Who Gets Heard And Why), dann haben Frauen und Männer tendenziell unterschiedliche Kommunikationsverhalten - sozialisationsbedingt.

Dies wirkt sich oft auch auf Verhandlungen aus. Leider oft negativ. Weil sich weder Frauen noch Männer über die Unterschiede bewußt sind - und sie nicht gelernt haben, damit produktiv umzugehen.

Jede von uns führt täglich kleine und große Verhandlungen: um die Anerkennung unserer Bedürfnisse, um Arbeitsinhalte, um Geld...u.v.m. Für Berufstätige gehören Verhandlungen existentiell zum Berufsalltag. Wer bewußt und geschickt verhandelt, erreicht seine Ziele leichter.

In diesem Seminar schauen wir uns konkrete Strategien und Taktiken an, mit denen wir Frauen unsere Verhandlungskompetenz stärken - auch in männlich dominierten Kontexten.

Das nehmen Sie aus dem Seminar mit:

- Elemente zur Vorbereitung von Verhandlungen
- Strategien, Taktiken, Einstiege und Ausstiege
- Wie Sie Kooperationsbereitschaft erzeugen
- Umgang mit (negativen) Emotionen
- Das FASSB(ar)-Modell
- Die FBI-Strategie

## PROGRAMM

**Donnerstag, 14. Dezember 2017**

10:00 - 18:00 Uhr

### Wahrnehmung und Gehirnaktivität

- Das Gehirn als Prognosenmaschine
- Definition Verhandlung / Wann sind Verhandlungsziele erreicht?

### Kooperationen erzeugen

- Konträre Positionen verhandeln
- Soziale Bedürfnisse erkennen: Arbeiten mit dem FASSB(ar)-Modell
- Rhetorik-Tipps
- Manipulationen erkennen

### Motivationen erkennen

- Verhandlungsvorbereitung
- Forderungen stellen
- Der Verhandlungstisch
- Strategie und Taktik
- Allgemeine Do's and Don'ts

### Körpersprache

- Eigenes Mindset
- Honest Signals
- Selbstcoaching

### Umgang mit Emotionen

- Verhandlungspunkte vs. Verhandlungsfeld
- FBI-Strategie
- ggf: Ausstieg aus Verhandlungen

### Rollenspiel

Seminar mit Übungen  
und Filmbeispielen zu  
geschickter  
Verhandlungsführung

## ZIELGRUPPE

Frauen, die einen geschärften Blick für Verhandlungssituationen gewinnen möchten und grundlegendes Wissen darüber, wie Sie Verhandlungen effektiv vorbereiten und führen - auch in emotional schwierigen Situationen.

## ABSCHLUSS

Die Frankfurt University of Applied Sciences stellt eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung mit ausführlicher Beschreibung der Weiterbildungsinhalte aus.

## TERMINE UND ORT

Das 1-tägige Seminar findet statt am:

Donnerstag, 14. Dezember 2017  
von  
10:00 – 18:00 Uhr

Veranstaltungsort ist die Frankfurt University of Applied Sciences, Campus Nibelungenplatz, BCN-Hochhaus, Frankfurt am Main

## REFERENTIN

**Anja Henningsmeyer**



- seit 2008 Geschäftsführerin der hessischen Film- und Medienakademie.
- über 20-jährige Tätigkeit im Kultur- und Bildungsmanagement, davon 13 in leitender Position.

▪ Ausgebildet als Kunsterzieherin, gibt sie bundesweit an Hochschulen und in Unternehmen Seminare zu Kommunikationskompetenzen: Verhandeln, Netzwerken, Präsentieren.

▪ 2011 wurde sie vom Schraner Institut Zürich als Verhandlungsführerin zertifiziert.

Mehr über sie unter: [www.henningsmeyer.de](http://www.henningsmeyer.de)