



demeter

biodynamisch lernen + arbeiten

Verhandeln

Fortbildungs- Workshop

im Rahmen der
Demeter-Akademie

2./3. März 2010

in Zusammenarbeit
mit MIRA

Entwicklungspartner

Trainer

Joachim Ziegler

Das „Was“ bedenke,
mehr das „Wie“

(Goethe)

Termin: 2./3. März 2010, in den Räumen des Rudolf Steiner Hauses, Hamburg.

Workshop Verhandeln: Die Kunst der Zusammenarbeit

Durchführung: Joachim Ziegler, MIRA Entwicklungsbegleiter,
Coach und Trainer u.a. im Programm der Weleda Akademie.
Gemeinsames Fortbilden, Demeter-Verband mit seinen Mitgliedern

Demeter-Akademie

Inhaltliches Ringen im und mit dem Demeter-Verband, das ist Gewohnheit. Fortbilden mit Verbandskollegen, das ist neu!

Entwickelt sich lebendige Kultur über Ideen hinaus nicht am Besten im Tun?

Workshops als gemeinsames Lern- und Begegnungsfeld von Verbandsmitarbeitern und Verbandsmitgliedern scheinen uns ideal dazu:

Begegnung im Aufnehmen alltagspraktischer Methodenwerkzeuge. Gemeinsame und individuelle Herausforderung im Übungsfeld. Eigen- und Fremdwahrnehmung von Herangehensweisen und Erfolgen. Selbstreflektion, Feedback und Austausch schaffen Bindungen und etablieren ein lebendiges Miteinander.

Dieser Workshop bietet eine anregende Atmosphäre zur professionellen Vermittlung des Berufs- und Alltagswerkzeugs *Verhandeln* mit genügend Zeit für ihr *Networking* und das Gespräch mit teilnehmenden Verbandsmitarbeitern und Praktikern.

(Markus Andreas Topel
Kaufm. Leiter Demeter e.V.)

Beschreibung des Workshops

(Joachim Ziegler)

Verhandeln ist jetzt schon und wird in Zukunft immer mehr die wichtigste Art der Entscheidungsfindung sein. Überall, wo Menschen miteinander zu tun haben, sind wir immer wieder und notwendig mit gegensätzlichen Interessen konfrontiert, die wir im Sinne einer Gesamtaufgabe auflösen müssen.

Unser ganzer Alltag ist durchzogen von Verhandlungen: in der Familie, mit Lieferanten, mit Eltern/Lehrern, im Kollegium, in der Projektarbeit usw. Und oft fühlen wir uns dabei machtlos, frustriert, wütend oder in die Defensive gedrängt.

Gute Verhandlungen zu führen, das heißt, bei unterschiedlichen Interessen sich vorteilhaft einigen zu können, ist lernbar und für die Harmonisierung unserer sozialen Welt essentiell.

Wir müssen Gesprächsformen und innere Einstellungen entwickeln, die uns erlauben, bei unterschiedlichen Meinungen und Auffassungen zu einvernehmlichen und fairen Lösungen zu kommen. Diese sollten der Gesamtaufgabe und nicht nur dem Einzelinteresse dienen.

Dahin kommen wir durch Einsicht, Verständnis und praktisches Verhandeln. Darum geht es im Wesentlichen in diesem Workshop.

Aus methodischen Gründen ist die Teilnehmerzahl auf 18 begrenzt.

Die Ziele des Workshops

- Unsere Einsichten über die sozialen Anforderungen der Gegenwart sind aufgefrischt.
- Wir verfügen gemeinsam über neue Möglichkeiten, uns in strittigen Situationen fair und aufgabenorientiert zu einigen.
- Unsere individuellen Verhandlungsfähigkeiten sind gestärkt.

Die Inhalte des Workshops

- Soziale Dreigliederung
- effiziente Verhandlungsmethoden (Prinzipien des „Harvard-Modells“)
- Praxisfälle

Die Methoden des Seminars

Inhaltliche Beiträge, Gruppen- und Plenumsarbeit, Rollenspiele und praktische Übungen.

O-Töne 1. Demeter-Workshop Verhandeln 28./29. Mai 2009

+++++ Raphael Schmidt/Demeter-Felderzeugnisse GmbH: sehr schönes gut organisiertes Seminar in angenehmer Atmosphäre. Sehr kompetenter und sympathischer Trainer. Sehr gelungene Mischung aus Theorie und praktischen lebendigen Übungen des Erlernten. Ich konnte wichtige Impulse für meine Arbeit aus dem Seminar ziehen, für den Umgang mit Kollegen und für die Entscheidungsfindung, sowie für Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten.

+++++ Michael Wimmer/FÖL Berlin: Ich möchte hiermit kundtun, dass ich die Veranstaltung sowohl methodisch als auch von der personellen Besetzung für wirklich sehr gelungen bzw. für die Teilnehmer für nachhaltig nutzbringend halte. Kurzum: Für mich ist klar, dass ich im Falle einer Wiederholung dieses

Grundlagen-Workshops sukzessive alle meine Mitarbeiter dort hinschicken würde, zumal es nicht nur tägliches Handwerkszeug im Job ist, sondern auch für die ganz persönliche Entwicklung gut ist, ein netter Zusatznutzen.

+++++ Angelika Kaufmann/Markenschutz & Mahnwesen, Demeter e. V.: das Seminar war der Hammer!!! unglaublich bereichernd. Der Trainer war sehr angenehm, lockere Atmosphäre, zielsicher im Plan ohne hektisch zu wirken. Ich konnte hier viel über mich und auch über meine Kollegen lernen. Das wirkt sich unglaublich positiv auf die Teamfähigkeit aus.

+++++ Diana Hahn/Sortimentsmanagement Demeter e. V.: Der Trainer war sehr gut. Die Abwechslung zwischen kurzer Theorie und direkter kleiner Übung war passend. Viele kleine Übungen sorgen für Praxis. Gute Mischung von Kollegen und Außenstehenden. Organisation war super, insbesondere Verpflegung. Bin jederzeit an weiteren Seminaren interessiert.

+++++ Silke Runge/Sortimentsmanagement und Marketing, Demeter e. V.: das war gut! Ich hab was gelernt z.B. auch meinen Kollegen vertrauen und eben systematisch Ziele und Wege strukturieren. +++++

Meine Anmeldung

Ja, ich komme gerne zum Demeter-Workshop *Verhandeln* am 2./3. März 2010 um 9.00 Uhr im Rudolf Steiner Haus, Hamburg, Mittelweg 11-12.

Brauche Info zu Übernachtungsmöglichkeit.

Name/Vorname _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

TEILNAHMEGEBÜHREN, INKL. CATERING

Demeter-Vertragspartner	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Erzeuger	340,- € <input type="radio"/>	440,- € <input type="radio"/>
Andere	440,- € <input type="radio"/>	580,- € <input type="radio"/>

Vorstandsamt/Verbandsmitarbeiter – nach Rückfrage –
Studenten & Junglandwirte – nach Rückfrage –