

Wiener Schule der Verhandlungsführung und Kovar & Partners

Schulungen für Profis in Politik und Public Affairs Management

Erfolgreich mit Strategie und Verhandlungsführung



Zwei Schritte zum politischen Erfolg.
Wissen was läuft.
Wissen was andere wollen.

In der Politik ist erfolgreich, wer

1. die Prozesse im Umfeld begreift und
2. mit Interessen und Emotionen umgehen kann.

Diese beiden Kernkompetenzen des Verhandeln,
kann man lernen.



Erfolgreich in Politik und Public Affairs Management mit Verhandlungsstrategie und Verhandlungsführung



Wie man Ziele erreicht, ist die Schlüsselfrage in der Politik und in der Interessensvertretung.



Um politische Vorgangsweisen und langfristige Strategien zu entwickeln, greifen wir auf die Früherkennung von Risiken und Chancen und auf Verhandlungstechnik zurück.



Wir zeigen Ihnen Methoden, mit denen Sie politische Entwicklungen einschätzen, Lösungen entwickeln und Interessen und Emotionen berücksichtigen können.



Vorbereitet zu sein, verschafft Ihnen einen strategischen Vorsprung.



Inhalt und Zielgruppen

Lernen Sie, wie sie

- Ihren eigenen Ansprüchen gerecht werden und überzeugende Ergebnisse erzielen.
- bessere Lösungen für alle politischen und gesellschaftlichen Herausforderungen finden.
- erkennen was Ihnen in den nächsten Monaten und Jahren blüht und welche Chancen auf Sie zukommen.
- Konzepte entwickeln, die auf breite Akzeptanz stoßen.
- Ihre sorgsam vorbereiteten Pläne in einem komplexen Umfeld umsetzen.

Diese Schulungsangebote richten sich an

- **Aktive in der Politik** und
- die **Unternehmensleitung, Aufsichtsorgane** und **Public Affairs Verantwortliche** in **Unternehmen, Interessensvertretungen** und **NGOs**.

Sie erfahren, wie Sie

- **Verhandlungstechniken in die strategische Planung einbetten** und damit die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Strategien verbessern und
- mit der richtigen Verhandlungsführung **in politischen Verhandlungen gewünschte Ergebnisse erzielen**.

Aktuelle Schulungsangebote, Pläne und Preise

Unter der Leitung von Dr. Sonja Rauschütz bieten die Wiener Schule der Verhandlungsführung und Kovar & Partners zwei Schulungsangebote an.



Cooperation Practitioner

- Wirkungsvolle, professionelle Wiener Schule Werkzeuge in 9 Tagen.
- Erweitern Sie Ihr Repertoire um professionelle Werkzeuge für Kooperation, Konfliktgespräche und politische Verhandlungen.
- Nutzen Sie Ihr Negotiator Agility SELF Assessment, Ihr PCM Persönlichkeitsprofil und Ihr Drama Resilienz Assessment.

EUR 5.970,- zuzügl. MWSt

Negotiation Facilitator Programm

- 5 Module für den zertifizierten Negotiation Facilitator plus Peergroups und Supervision.
- Innovatives Training zum Verhandlungsprofi. Obligatorische Bewertung der Beweglichkeit von Verhandlungsführer*innen.
- Das Team der Wiener Schule unterrichtet Methoden wie das Harvard- Konzept, das Prozesskommunikationsmodell (PCM), Leading Out of Drama & Tri-Energetics.

EUR 11.900,- zuzügl. MWSt

Weitere Angebote auf Anfrage

Kovar & Partners GmbH

T: +43 (1) 522 922011

F: +43 (1) 522 922022

office@kovarpartners.com

www.kovarpartners.com

1010 Wien, Dorotheergasse 7, Österreich

Wiener Schule der Verhandlungsführung

T: +43 (1) 953 26520

office@viennaschool.at

www.viennaschool.at

1010 Wien, Dorotheergasse 7, Österreich