

---

# BERUFUNGSVERHANDLUNGEN EFFEKTIV FÜHREN

---

10:00-18:00 Uhr

**Referenten:**

**RA Prof. Dr. Hubert Detmer, Stellv. Geschäftsführer und Leiter der Abteilung Recht und Beratung im Deutschen Hochschulverband**

**Dipl.-Psych. Peter Maas, Trainer und Berater für Personal- und Organisationsentwicklung, Hamburg**

**Zeitplan:**

10:00-10:15	Begrüßung
10:15-11:30	<b>Verhandlungssituationen an der Hochschule (Detmer)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Berufungs- und Bleibeverhandlungen</li><li>• Verhandlungssujets</li><li>• Rechtsnatur von Berufungsvereinbarungen</li></ul>
11:30-11:45	Kaffeepause
11:45-13:00	<b>Psychologische Grundlagen von Verhandlungen (Maas)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Was hat verhandeln mit Psychologie zu tun?</li><li>• Rollenverständnis und eigenes (nonverbales) Auftreten</li><li>• Integrative Potentiale nutzen (Win-Win-Situationen schaffen)</li></ul>
13:00-14:00	Mittagspause
14:00-16:00	<b>Vorbereitung der Vorgespräche und Verhandlungen (Detmer/Maas)</b> <p><b>Dezentrale Vorgespräche</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Argumente strategisch aufbereiten</li><li>• Konzeptionspapier</li></ul> <p><b>Besoldungsvorstellungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• die eigenen Ziele strategisch umsetzen</li><li>• Anker setzen</li><li>• Besoldungsbrief</li><li>• Zielvereinbarungen</li></ul>
16:00-16:30	Kaffeepause
16:30-18:00	<b>Durchführung der zentralen Verhandlung (Detmer/Maas)</b> <p><b>Verhandlungsgespräch bei der Hochschulleitung</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Informationen gewinnen und aufnehmen</li><li>• richtig zuhören und zielführend fragen</li><li>• zentraler Verhandlungstermin und Nachverhandlung</li></ul>