

„Ein exzellent durchgeführtes Individualcoaching ist auch in Zeiten von Corona möglich – online mit Rasmus Tenbergen. Alle Termine wurden sehr flexibel ermöglicht und Einheiten auf die individuell sinnvolle Länge zugeschnitten.

Sehr bereichernd war das überzeugende Verhandlungskonzept, mit dem faire Verhandlungsergebnisse mit Partner\*innen generiert werden können. Durch Übungen an eigenen Praxisbeispielen kann das Konzept nicht nur theoretisch erfasst, sondern auf einfache Weise auch praktisch angewendet werden. Verhandlungen können sehr gut vorbereitet und dann zügig und erfolgreich durchgeführt werden.“

Svenja Pleuß  
Referentin  
Diakonisches Werk Rheinland-Westfalen-Lippe e.V.

## **Neues Angebot: Online-Verhandlungscoachings**

**Ein Format für Einzelpersonen, Duos und Kleingruppen mit und ohne Erfahrungen aus früheren Präsenzveranstaltungen**

Verhandlungs-Herausforderungen in der Zeit der Corona-Krise?

Müssen oder wollen Sie in der Zeit der Coronavirus-Krise Vereinbarungen (ggf. kurzfristig) neu verhandeln, z. B. mit Kostenträgern, Mitarbeitendenvertretungen, Lieferanten etc.?

Dann, und wenn Sie aus anderen Gründen Ihre Verhandlungskompetenz fördern möchten, können Sie auch bzw. gerade in diesen Zeiten teilnehmen an unserem Online-Schulungsformat, das bereits in Vor-Corona-Zeiten vielfach erfolgreich durchgeführt wurde und gegenüber den bewährten Präsenzformaten nicht nur Nachteile, sondern durchaus auch einige Vorteile bietet (auch unabhängig von der Corona-Krise) wie eine erhöhte Flexibilität bei Zeitgestaltung, Budgetplanung und Darstellung der Lerninhalte:

Das Online-Verhandlungscoaching bietet die Möglichkeit, alle Inhalte zu behandeln der Präsenzveranstaltungen „Intensiv-Training professionelles Verhandeln“ und „Verhandeln professionell“ für Absolventinnen und Absolventen des mehrmoduligen Verhandlungsführungsprogramms und viele zusätzliche Aspekte (s.u.).

Dies geschieht in einem flexiblen Online-Format u. a. mit den folgenden Elementen, die größtenteils frei wählbar und nach eigenem Bedarf (z. B. die Vertraulichkeit betreffend) zu gestalten sind:

- Telefon- und/oder Video-Konferenzen mit Einzelpersonen und/oder Kleingruppen für die Projektplanung, Coaching-Sessions, Vorbereitung, Durchführung und Analyse von realen und/oder fiktiven Verhandlungen
- Durchführung und Analyse von Verhandlungen per E-Mail, auf Wunsch mit schriftlichem Feedback
- Analyse des eigenen weichen oder harten Verhandlungsstils und Verhandlungserfolgs nach der messbaren NQ®-Methode mit verschiedenen Messgrößen, z. B.: Wie durchsetzungsstark oder wie kooperationsfähig war ich im Vergleich zu anderen Personen in ähnlichen Verhandlungssituationen und wie stark habe ich mich während des Coachings verbessert?
- Unterstützung bei der Auffindung und Bearbeitung weiterführender Literatur zum Thema
- Analyse laufender, abgeschlossener und kommender Fälle aus der Praxis
- Bei Bedarf Online-Teilnahme an einer Großgruppenverhandlung mit der Möglichkeit, diese

in Kleingruppenverhandlungen positiv zu beeinflussen mit Zwischen- und Abschluss-Feedback

- Flexible Gestaltung von Zeit und Budget (s.u.)

Zeit- und Budgetplanung:

Die Zeit- und Budgetplanung ist in allen Online-Formaten sehr flexibel möglich: Die meisten Lernformen erlauben Varianten mit mehr oder weniger Zeiteinsatz von Coach und Coachees, z. B. mit oder ohne schriftliches Feedback, mit oder ohne Nebenverhandlungen in Kleingruppen, asynchrone Tätigkeiten der Beteiligten etc. Alle Programme können zunächst in einer kleinen Probezeiteinheit gebucht und dann ggf. bei Bedarf verlängert werden:

- Ca. 30 Minuten kostenlose telefonische Information für diejenigen, die keine Vorerfahrung haben
- Danach: entweder für 2 Stunden Einstiegs-Coaching mit Telefon- und/oder Videogespräch und der Möglichkeit zur Teilnahme an ersten Übungsformen oder (noch stärker empfohlen) direkt:
- 1 Coach-Tagessatz (verhandelbar mit kreativen Modellen) pro Lehreinheit, die jeweils zu einem runden Abschluss führt und wahlweise folgende Elemente beinhaltet:
  - o 3 + x Telefon- und/oder Videogespräche i. d. R. 30-60 Minuten, dazwischen ggf. :
  - o Analyse- und Feedbackaufbereitung durch den Coach und/oder
  - o Verhandlungsinteraktion mit Coach und/oder anderen Coachees und
  - o Anleitung zu kostenfreien Reflexionen und Übungen durch die Coachees

Die Inanspruchnahme des Coach-Zeitbudgets kann nach Bedarf zwischen einem Tag und mehreren Wochen pro Lerneinheit flexibel geplant werden.

Coach: Dr. Rasmus Tenbergen, MPA (Harvard), ILD Berlin; im Regelfall selbst und/oder Mitglieder des ILD-Teams: <http://ifld.de/team.htm>

Mehr Informationen zum Coaching auf:

<http://www.top-ten-negotiator.com/coaching.htm>