

# Seminare & Veranstaltungen



## Harvard Konzept: Erfolgreich verhandeln

### Die richtige Strategie für bessere Verhandlungsergebnisse

“Der Empfänger macht die Botschaft” ist das Leitmotiv dieses sehr praxisorientierten Verhandlungstrainings. Die Interessen und Bedürfnisse der anderen zu verstehen und selbst verstanden zu werden ist Voraussetzung und Erfolgsformel für ergebnisfokussiertes Verhandeln. Das Training verknüpft den Verhandlungsprozess auf Basis der fünf Prinzipien des Harvard-Konzeptes mit der Haltung und sprachlichen Methodik gewaltfreier Kommunikation. Der Schwerpunkt dieses Trainings ist die Planung und Simulation typischer Verhandlungssituationen der Chemiebranche.

Mi. 05.11.2025  
09:30 - 17:00 Uhr

Do. 06.11.2025  
09:00 - 17:00 Uhr

Fr. 07.11.2025  
09:00 - 17:00 Uhr

max. 12 Teilnehmer

Wiesbaden  
HessenChemie Campus  
Murnastraße 12  
65189 Wiesbaden

Wir weisen darauf hin, dass aus vereins- und steuerrechtlichen Gründen ausschließlich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Mitgliedsunternehmens von HessenChemie, mit Unternehmensstandort in Hessen an unseren Veranstaltungen teilnehmen können.

**Jetzt anmelden** Anmeldeschluss: 23.09.2025



HESSEN CHEMIE

Arbeitgeberverband Chemie und verwandte Industrien für das Land Hessen e.V.  
Murnastraße 12 / 65189 Wiesbaden / Telefon 0611 7106-0 / Telefax 0611 7106-66  
info@hessenchemie.de / www.hessenchemie.de

# Programm

## Inhalte

- Welcher Verhandlungstyp sind Sie? - Vorteile und Herausforderungen Ihres Typs
- Verstehen und verstanden werden - gewaltfrei(er) kommunizieren, erfolgreich auch im "Business"
- Verhandlungen planen und moderieren mit Hilfe des Havard-Konzeptes
- Was tun, wenn die anderen nicht mitspielen - Dirty Tricks erkennen und damit umgehen

## Ihr Nutzen

- Den eigenen Verhandlungstyp kennen, den der anderen erkennen und beides nutzen
- Auf Basis der Prinzipien des Havard-Konzeptes ergebnissicherer verhandeln
- Verhandlungssicherheit durch Simulation typischer Verhandlungssituationen der Chemiebranche

## Methoden

Expertenvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Simulation

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte

## Referent(en)


### Johan Conze


Betriebswirt und über 30 Jahre erfolgreicher Familienunternehmer. Seit 10 Jahren Berater, Trainer und Coach für Verhandlungsmanagement und Kommunikation. Er ist zertifizierter systemischer Coach mit Zusatzausbildungen an der Harvard Business School und in Gewaltfreier Kommunikation. Er ist Dozent an der Führungsakademie der Bundeswehr und unterstützt regelmäßig die Soldatinnen und Soldaten der Heeresaufklärungstruppe bei Ihren Einsatzvorbereitungen.

## Ansprechpartner

Petra Esch

Ansprechpartner für Fachfragen


 0611 7106-53


 0172 6559216

 [esch@hessenchemie.de](mailto:esch@hessenchemie.de)

Sylvia Pestel

Ansprechpartner für Organisation

 0611 71060

 0162 2362671

 [pestel@hessenchemie.de](mailto:pestel@hessenchemie.de)

