

Gut verhandeln will gelernt sein

7. bis 9. November 2022

Die Rechnung über die Kursgebühr erhalten Sie vom Tagungshaus zu Beginn der Tagung. Diese Rechnung können Sie dann an Ihren Dienstgeber zur Überweisung weiterreichen.

Die Anmeldungen erbitten wir möglichst frühzeitig, spätestens jedoch bis zum

Anmeldeschluss: 28.09.2022

über das Anmeldeformular unter www.diaqmav.bistum-fulda.de.

Eine Anmeldebestätigung erhalten Sie etwa 2 Wochen vor Kursbeginn!

Mit der Anmeldung verpflichten Sie sich zur Teilnahme am ganzen Kurs. Ersparte Kosten für nicht eingenommene Mahlzeiten, spätere Anreise oder bei vorzeitiger Abreise werden nicht erstattet – es sei denn, es wurden bei der Anmeldung andere Absprachen getroffen.

Teilnehmerbeitrag:

385 € ohne Übernachtung

395 € mit Übernachtung

Teilnehmerbeitrag:

385€ ohne Übernachtung

395€ mit Übernachtung

Referentin:

Judith Eble

Seminarleitung:

David Hasenauer



Abmeldungen:

Bei Verhinderung erbitten wir eine umgehende Benachrichtigung. Bei Abmeldungen ab 3 Wochen vor Kursbeginn legen wir das Referentenhonorar entsprechend der Teilnehmerzahl um, bei Abmeldungen ab 2 Wochen vor Kursbeginn und bei unentschuldigtem Fernbleiben werden wir den vollen Kostenbeitrag der Schulung in Rechnung stellen.

Bildungs- und

Exerzitienhaus

Kloster Salmünster

Franziskanergasse 2

63628 Bad Soden-Salmünster

Seminarinhalt

Gespräche zu führen mit Mitarbeitenden und dem Dienstgeber ist eine der Kernaufgaben von MAVen. Nicht selten muss in diesen Gesprächen auch nach Lösungen für sehr schwierige Situationen gesucht werden: hierfür braucht es Fingerspitzengefühl, Kommunikationskompetenz und Verhandlungsgeschick. Dieses Seminar soll MAVen in ihrer Gesprächsführungskompetenz für Verhandlungssituationen mit dem Dienstgeber stärken.

Die Inhalte der Fortbildung im Einzelnen:

- Grundlagen zu Konflikten im Arbeitsleben (Ursachen, Dynamik und Auswirkungen)
- Grundlagen zu Kommunikation, Verhandlung und Konfliktbearbeitung im Kontext der MAV Tätigkeit
- Reflexion und Steuerung des eigenen Kommunikations- und Konfliktverhaltens
- Vertiefung und Einüben einzelner Methoden und Ansätze
- Leitfaden: Gesprächsführung in Verhandlungssituationen der MAV

Anhand von Übungen und Fallbeispielen reflektieren und entwickeln Sie ihre Argumentationsstrategien und ihr Verhandlungsgeschick für die MAV Tätigkeit weiter.

Gut verhandeln will gelernt sein

7. bis 9. November 2022

Anmeldeschluss: 28. September 2022