

Laterales Führen, Überzeugen und Verhandeln

Ziel

Unter „Lateraler Führung“ versteht man Führung ohne formale Weisungsbefugnis. Die Kunst der lateralen Führung besteht in der Nutzung von Verständigung auf gemeinsame Ziele, einem Bewusstsein für formale und informelle Macht und dem Aufbau von Vertrauen durch Zusammenarbeit.

Im Online-Workshop werden diese Säulen der lateralen Führung in der Theorie und auf Basis eigener Erfahrungen bewusst gemacht. Zudem werden praktische Wege gezeigt, wie sie im Hochschulalltag effektiv genutzt werden können.

Beschreibung

1. Laterale Führung und Hochschulen

- Hochschulen als besondere Organisationen
- Die Zentralität lateraler Führung an Hochschulen
- Die drei Säulen der lateralen Führung

2. Bewusst Beziehungen aufbauen

- Bewusst Beziehungen aufbauen
- Die fünf Sprachen der Wertschätzung

3. Überzeugen und Verhandeln in der Praxis

- Umfeld und Stakeholder analysieren
- Schlüsselpersonen, Interessen und Positionen erkennen und verstehen
- Die sechs psychologischen Schlüsselprinzipien effektiven Überzeugens
- Ziel- und teilnehmerorientiert verhandeln: Das Harvard Modell der Verhandlung

Die Inhalte werden mittels einer Bedarfsabfrage passgenau an die aktuelle Situation und die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmenden angepasst.

Methodik

- Kurzpräsentationen mit Input und Feedback durch die Trainerin
- Demonstrationen und praktische Übungen
- Praxisbeispiele und Simulationen und in Gruppen- und Einzelarbeit
- Auswertungen und Diskussion im Plenum
- Trainingsteams

Organizational Information

Sprache	Deutsch
Zielgruppe	Promovierende in der fortgeschrittenen Phase der Promotion und Postdocs aller Fachbereiche
Datum	Dienstag-Mittwoch, 17.-18. Mai 2022, 9:00 – 12:00 & 13:00 – 16:00
Anmeldung	Für die Registrierung klicken Sie bitte hier

Workshopleitung



**Dipl.-Kauffrau
Gabriele Holzner**
Freie Universität Berlin

- **Zertifizierte systemische Trainerin und Coach**
- **Langjährige Fach- und Führungserfahrung**
- **Lehrbeauftragte und Dozentin für Marketing/ Kommunikation**
- **Fachcoaching Hochschulabsolventen im Gründungs- und Career Service**

Schwerpunktt Themen:

- **Führung**
- **Kommunikation**
- **Teamarbeit**

