

# Kompetenztrainings: Übersicht



Unsere gut 15 Jahre Erfahrung im Lehr- und Trainingsbereich haben uns zu Expert\*innen in den Bereichen Verhandlungsführung, Führung und Teamarbeit, Konfliktmanagement sowie Interessenvertretung und Lobbying gemacht. Alle unsere Trainings sind teilnehmer\*innenbezogen und setzen auf aktives Lernen. Wir kombinieren theoretische und analytische Elemente mit interaktiven und ansprechenden Übungen, Teamarbeit, Gruppendiskussionen und Feedback.

Alle Schulungen können sowohl vor Ort als auch online durchgeführt werden. In den letzten 15 Jahren haben wir Trainingsworkshops für eine Vielzahl von Partner\*innen durchgeführt: Universitäten im In- und Ausland über NGOs in Entwicklungsländern bis hin zu Naturschutzexpert\*innen in Südosteuropa. Ein engagierter, praktischer Ansatz ermöglicht es den Teilnehmer\*innen, die trainierten Kompetenzen und Methoden direkt in der Praxis umzusetzen.

Hier eine Auswahl unserer Partner\*innen in aller Welt:

- **Universitäten:** Hertie School of Governance Berlin, American University of Paris, ENA Paris, ETH Zurich, Freie Universität Berlin, Willy Brandt School for Public Policy Erfurt, NRW School of Governance Duisburg, Leuphana University Lüneburg, Fudan University Shanghai, Vrije Universiteit Brussel, Vietnam National University, Bilgi University Istanbul, Technische Fachhochschule Köln.
- **Öffentliche Einrichtungen, Stiftungen und NGOs:** giz, Internationale Naturschutzakademie, Goethe-Institute, Deutsches Rotes Kreuz, Friedrich-Ebert-Stiftung, Konrad-Adenauer-Stiftung, EURONATUR

Wenden Sie sich bei Interesse/Fragen gerne an:

**Simon Raiser/Björn Warkalla**

[info@planpolitik.de](mailto:info@planpolitik.de)

+49-30-6003 4643

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

## Grundlagen der Verhandlungsführung

In diesem Workshop werden grundlegende Verhandlungskompetenzen und -methoden vermittelt und trainiert durch die Kombination von theoretischem Input mit praktischen Übungen. Ziel ist es, die Teilnehmer\*innen fit für Verhandlungen im Arbeitsumfeld zu machen. Im ersten Teil des Seminars werden grundlegende Konzepte der Verhandlungsführung (u.a. die bekannte 'Harvard-Methode') vorgestellt. Die Teilnehmer\*innen können ihre Verhandlungskompetenz in verschiedenen Übungen, meist in bilateralen Settings, testen und verbessern. Sie erhalten auch die Möglichkeit, ihr persönliches Verhalten in Verhandlungen zu reflektieren sowie Feedback zu geben und zu erhalten, und sie werden in die Grundlagen der Verhandlungsvorbereitung eingeführt.

Der zweite Teil behandelt Kompetenzen, die in komplexeren Fällen benötigt werden, wie z. B. der Umgang mit schwierigen Verhandlungspartner\*innen oder Verhandlungen mit mehr als zwei Beteiligten (multilaterale Verhandlungen). Das Herzstück dieses zweiten Teils ist eine längere multilaterale Simulation. Hier profitieren unsere Auftraggeber\*innen von unserer weiten thematischen Bandbreite an Übungen und Planspielen, mit denen wir auf unterschiedlichste thematische Interessen eingehen können.

Die Teilnehmer\*innen

- gewinnen einen Einblick in die Komplexität multilateraler Verhandlungen
- lernen den Unterschied zwischen positionellen und interessenbasierten Verhandlungen sowie das BATNA-Konzept kennen
- üben verschiedene Verhandlungsstrategien
- begreifen und üben die verschiedenen Schritte einer gründlichen Verhandlungsvorbereitung
- lernen den Umgang mit unkooperativen Verhandlungspartner\*innen
- erhalten Einblicke in die Komplexität multilateraler Verhandlungen, einschließlich der wichtigen Rolle informeller Verhandlungen, der Rolle einer/s Vorsitzenden sowie verschiedener Möglichkeiten, einen Kompromiss zu finden

## Multilaterale Verhandlungen

Dieser Workshop lehrt und trainiert wichtige Verhandlungskompetenzen und -methoden mit dem Schwerpunkt multilaterale Verhandlungen. Ziel ist es, den Teilnehmer\*innen die Besonderheiten multilateraler Verhandlungen, also solchen mit mehr als zwei Beteiligten zu vermitteln. Dabei erwerben sie Kompetenzen, die für viele Arbeitsumfelder von Bedeutung sind, ob in Politik und Verwaltung oder Wirtschaft. Das Training lässt sich gut mit unserem Training "Grundlagen der Verhandlungsführung" kombinieren, kann aber genauso gut auch einzeln durchgeführt werden.

Der erste Teil des Seminars führt in die konzeptionellen Grundlagen multilateralen Verhandeln ein, sowie in grundlegende Kompetenzen und Methoden. Danach gehen wir zu einer komplexeren Übung über - in der Regel ein Planspiel, das es den Teilnehmer\*innen ermöglicht, ihre Kompetenzen in einer multilateralen Verhandlung zu testen und zu verbessern. Wir durchlaufen den Prozess Schritt für Schritt und behandeln dabei Aspekte wie die ausführliche Vorbereitung, die Moderation einer Verhandlung, die Bedeutung von informellen Verhandlungen sowie den Umgang mit Pattsituationen oder schwierigen Verhandlungspartner\*innen.

Die Teilnehmer\*innen

- gewinnen einen Einblick in die Komplexität multilateraler Verhandlungen
- begreifen die zentrale Rolle des/der Vorsitzenden in multilateralen Verhandlungen
- üben und erleben verschiedene Moderationsmethoden
- verstehen die Rolle von Koalitionen und Bündnissen in multilateralen Verhandlungen
- begreifen die Bedeutung informeller Verhandlungen
- erlernen die Anwendung verschiedener Verhandlungsstrategien und -taktiken
- verstehen, wie wichtig es ist, sich gründlich auf Verhandlungen vorzubereiten und sich mögliche Ergebnisse vorzustellen
- lernen die verschiedenen Möglichkeiten kennen, einen Kompromiss zu finden und mit festgefahrenen Situationen oder schwierigen Verhandlungspartner\*innen umzugehen.

## Führung und Teambildung

Dieses Seminar erweitert und fordert die Teambildungs- und Führungsfähigkeiten der Teilnehmer\*innen auf interaktive Weise. Es vermittelt einige theoretische Hintergründe zu verschiedenen Ansätzen (Eigenschafts-, Verhaltens-, Situationsansätze) zum Anleiten und Arbeiten in Teams, aber vor allem hilft es, dieses Wissen auf praktische Situationen zu übertragen.

Das Training beinhaltet Gruppenarbeitsphasen sowie mehrere kürzere und längere Übungen inklusive Feedback durch die Trainer\*innen. Darüber hinaus werden die Teilnehmer\*innen in Konzepte der transformationellen Führung eingeführt, denen zufolge es bei Führung in erster Linie um das Gestalten von Veränderung geht.

Die Teilnehmer\*innen

- verstehen, dass es bei Führung im Wesentlichen darum geht, mit Komplexität umzugehen, Entscheidungen in komplexen Situationen zu treffen und Veränderungen zu initiieren
- lernen unterschiedliche Führungsstile kennen
- reflektieren die Weiterentwicklung des eigenen Führungsstils
- gewinnen neue Erkenntnisse zur Arbeit im Team und setzen diese mit ihren Erfahrungen aus anderen Arbeitskontexten in Beziehung
- entwickeln ihre praktischen Teamarbeits- und Führungskompetenzen weiter, z. B. die Struktur und den Aufbau des Teams zu definieren, Arbeitsabläufe zu organisieren, klare und realistische Ziele festzulegen, effektiv zu kommunizieren, Konflikte zu erkennen und zu bewältigen, Teammitglieder zu coachen und zu motivieren, etc.

## Effektive Strategien für Interessenvertretung und Lobbyarbeit

Dieses Training fördert und fordert die Kompetenzen der Teilnehmer\*innen im Bereich Interessenvertretung und Lobbying und gibt einen Überblick über dieses vielfältige Feld. Es vermittelt konzeptionellen Hintergrund zu verschiedenen Aspekten und gibt eine Einführung in die Bausteine einer erfolgreichen Lobbying-Strategie. Neben Gruppenarbeitsphasen beinhaltet das Training kürzere und längere Übungen zu spezifischen Kompetenzen im Lobbying, inklusive Feedback von den Trainer\*innen.

Die Teilnehmer\*innen

- erhalten Einblick in die Komplexität des Bereichs Interessenvertretung/Lobbying, die damit verbundenen Herausforderungen sowie die Debatten um die Frage der Legitimität und Transparenz von Lobbying.
- begreifen und praktizieren verschiedene Konzepte, strategische Hilfsmittel und Ansätze – inklusive Ziele und Zielsetzungen, Botschaften, Stakeholder-Analyse und Prozessmapping, Koalitionsbildung, Informationsmanagement etc.
- erhalten Einblicke in die praktischen Do's und Don'ts der Interessenvertretung; vertiefen ihre praktischen Fähigkeiten, wie z.B. Definieren von Zielen, Analyse des Handlungsfeldes, Umgang mit Medien, Vorbereitung und Durchführung von Treffen mit relevanten Akteur\*innen (Politiker\*innen, Klient\*innen, Partner\*innen, etc.), Überzeugungsarbeit, etc.

## Kommunikation und Konfliktmanagement

Dieser Workshop verbindet das Training grundlegender Kommunikationsfähigkeiten mit der Frage, wie man mit Konflikten umgehen kann - ob innerhalb einer Gruppe oder eines Teams oder zwischen Gruppen oder Organisationen. Ziel ist es, den Teilnehmer\*innen grundlegende Werkzeuge an die Hand zu geben, mittels derer sie Konflikte erkennen, ansprechen und idealerweise auch lösen können.

Um Konflikte nachhaltig zu lösen, sind sowohl gute Kommunikationskompetenzen als auch Tools für den Ausgleich von widerstreitenden Interessen wichtig. Wir beginnen mit einigen kürzeren Übungen und Inputs zur effektiven Kommunikation (aktives Zuhören, Konflikte ansprechen, Umgang mit destruktiven Kommunikationsmustern). Es folgen eine Einführung zu Konfliktdanalyse, eine Diskussion mit Beispielen aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer\*innen sowie Fallbeispiele und Übungen zum Umgang mit unkooperativen Akteur\*innen. Eine längere Übung kombiniert die verschiedenen Elemente des Trainings und konzentriert sich auf bestimmte Aspekte und Themen, die auf den Bedürfnissen und Interessen der Gruppe basieren.

Die Teilnehmer\*innen

- erhalten Einblick in Konzepte effektiver Kommunikation und reflektieren ihre eigenen Kommunikationsmuster
- lernen, Konflikte hinsichtlich ihrer Art, Ursachen, Eskalationsstufe etc. zu analysieren
- erlernen und üben Strategien zum Erkennen von und produktiven Umgang mit Konflikten
- erfassen und üben die Grundlagen interessenbasierter Konfliktlösung
- begreifen Bedeutung und Ablauf einer Stakeholder-Analyse

## Über planpolitik

Seit 2005 ist **planpolitik** einer der wichtigsten Anbieter von interaktiven und partizipativen Veranstaltungsformaten zu politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen. Wir wollen die Teilnehmer\*innen ermutigen und befähigen, kritisch zu denken, Widersprüche und Komplexität auszuhalten und die Prinzipien des Zuhörens, des gegenseitigen Respekts und des friedlichen Aushandelns von Konflikten zu verinnerlichen bzw. aktiv anzuwenden.

Diese Ziele setzen wir kreativ und mit innovativen, aktivierenden und zielgruppenorientierten Methoden und Formaten um. Dazu arbeiten wir bei der Entwicklung von Konzepten und Programmen eng mit unseren Auftraggeber\*innen im In- und Ausland zusammen. Das Ergebnis sind zeitgemäße Formate für Schüler\*innen und Student\*innen, für (Young) Professionals und Mitarbeiter\*innen in Verwaltungen und NGOs, für Expert\*innen sowie für interessierte Bürger\*innen.

Unser Portfolio umfasst die Konzeption und Durchführung von Planspielen, interaktiven Workshops, Design Thinking Sessions, Entwicklung von Szenarien, Zukunfts- und Ideenlabore, Kampagnenarbeit und mehr. Darüber hinaus führen wir Fortbildungen zu interaktiven Methoden und Kompetenztrainings durch, z. B. zu Verhandlung, zu Interessenvertretung und Lobbying sowie zu Führung und Teambildung. Wir entwickeln auch maßgeschneiderte interaktive Unterrichtsmaterialien für Schulen und Universitäten.

Wir sind Europas führendes Unternehmen für die Konzeption und Umsetzung von politischen Online-Planspielen und anderen digitalen oder digital unterstützten Bildungsformaten. Ein besonderer Schwerpunkt ist die Ergänzung analoger Formate um digitale Elemente sowie die fortschreitende Integration der beiden Welten. Die inhaltliche, methodische und technologische Kompetenz für die Entwicklung solcher Konzepte sind bei uns unter einem Dach vereint. Die hauseigene Planspiel-Engine **Senaryon** wurde u. a. als „Ausgezeichneter Ort im Land der Ideen“ unter den 100 innovativsten Projekten des Jahres 2017 in Deutschland geehrt.

Unsere derzeit 18 festangestellten Mitarbeiter\*innen verfügen über umfangreiche Erfahrungen in der Bildungsarbeit und der Moderation interaktiver Formate und haben weltweit rund 2.000 Veranstaltungen mit etwa 60.000 Teilnehmer\*innen zu unterschiedlichen Themen erfolgreich durchgeführt. Wir haben mit mehr als 250 verschiedenen Partnerorganisationen zusammengearbeitet, darunter politische Stiftungen, Akademien, Universitäten, private und öffentliche Bildungsträger, Nichtregierungsorganisationen sowie in- und ausländische Unternehmen.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Websites [www.planpolitik.de](http://www.planpolitik.de) und [www.senaryon.de](http://www.senaryon.de).