

CHRISTIAN DUVE

4. HEIDELBERGER VERHANDLUNGSWORKSHOP

Veranstaltungsort

Internationales Wissenschaftsforum Heidelberg, Hauptstraße 242, 69117 Heidelberg

Donnerstag, den 17.12.2009

11.30 – 13.00 Uhr	Vorstellung und Einführung Vorträge Ia – Einführung <ul style="list-style-type: none">• Chinesische Verhandlungsstrategie (N. Pelzer)• Schlechtes Benehmen als Verhandlungsstrategie (C. Kepcke)
13.00 – 14.00 Uhr	Pause
14.00 – 15.30 Uhr	Kooperatives und kompetitives Verhalten / Planspiel Strategisches Verhandeln – Lehren aus der Spieltheorie für die Verhandlungsforschung Vorträge Ib Kooperatives Verhalten <ul style="list-style-type: none">• Gefangenendilemma (T. Theocharopoulou)
15.30 – 16.00 Uhr	Pause
16.00 – 17.15 Uhr	Vorträge II – Verhandlungen mit Wirtschaftsbezug <ul style="list-style-type: none">• Koalitionsverhandlungen (J. Werle)• Gehaltsverhandlungen (P. Winter)• Preisverhandlungen in der Automobilebranche (A. Pikulska)
17.15 – 19.00 Uhr	Zusammenfassung und Videoauswertung
19.00 Uhr	Come-together in der Kulturbrauerei Heidelberg Ort: Kulturbrauerei Heidelberg, Leyergasse 6, 69117 Heidelberg

Freitag, den 18.12.2009

9.30 – 10.15 Uhr	Vorträge III – Politische Verhandlungen in Krisensituationen / Terror <ul style="list-style-type: none">• Die Entführung der Landshut (M. Enukashvili)• Verhandlungen im Nah-Ost-Konflikt (C. Raab)
10.15 – 13.00 Uhr (inkl. 15 Min Pause)	Intuitives und rationales Verhandeln Persönlichkeitstest Einfluss der Persönlichkeit auf die Verhandlungsführung
13.00 – 14.00 Uhr	Pause
14.00 – 15.30 Uhr	Interessenorientiertes Verhandeln Input: Überblick Harvard-Konzept
15.30 – 15.45 Uhr	Pause
15.45 – 16.15 Uhr	Vorträge IV – Multi- und Bilaterale Verhandlungen (Makroebene) <ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen mit EU-Beitrittskandidaten (im Besonderen die Türkei) (S. Zinndorf)• Dayton-Abkommen (T. Weiss)
16.15 – ca.17.30 Uhr	Videoauswertung

Samstag, den 19.12.2009

9.30 – 10.30 Uhr	Vorträge V – Verhandlungen mit forensischem Bezug (Strafrecht) <ul style="list-style-type: none">• Karadzic-Verhandlung (B. Zivković)• Täter-Opfer-Ausgleich (S. Iwantschew)• Der strafprozessuale Deal (L. Schubert)
10.30 – 11.15 Uhr	Fallstudie zu Final Offer Arbitration Verteilung und Fairness
11.15 – 11.30 Uhr	Pause
11.30 – 13.30 Uhr	Sammlung von Optionen – Bewertung von Optionen – Brainstorming Methoden Ist Verhandlungserfolg messbar? Die Spannung zwischen Wertschöpfung und -verteilung Verhandlungsentscheidungen und -strategien erkennen und bewerten, taktische Alternativen abwägen, Fehler erkennen, die kooperative und die kompetitive Komponente in Einklang bringen.
13.30 Uhr	Ende der Veranstaltung