



15.06.2016

## PRESSEMITTEILUNG

### **Weiterbildung: Universität Hohenheim bietet Verhandlungstraining für Führungskräfte**

**Negotiation Academy Potsdam eröffnet zweiten Standort an der Universität Hohenheim /  
Umfangreiches Schulungsprogramm auch inhouse buchbar**

**PRESSEFOTOS unter [www.uni-hohenheim.de](http://www.uni-hohenheim.de)**

**Erfolg von und in Unternehmen hängt sehr stark vom Verhandlungsgeschick ab. Viele Entscheidungen z.B. in Geschäftsführung, Einkauf und Vertrieb beruhen auf einem positiven Ergebnis von Verhandlungen. Die Negotiation Academy in Potsdam (NAP) betreibt Verhandlungsforschung, um Prozesse, Tools und Instrumente für optimierte Verhandlungsergebnisse in der Praxis zur Verfügung zu stellen. Nun eröffnete die Akademie einen zweiten Standort an der Universität Hohenheim mit speziellem Schulungsangebot auch für Praktiker. Organisatorisch ist die NAP an die Hohenheim Management School (HMS) angebunden.**

Obwohl Verhandlungen von zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg sind, werden sie dennoch in vielen Unternehmen noch nicht als wichtige Managementaufgabe verstanden. Dementsprechend gibt es wenige universitäre Einrichtungen, in denen Verhandlungstechniken erforscht und auf ihre Praxistauglichkeit getestet werden.

Die Negotiation Academy Potsdam (NAP) ist die einzige universitäre Verhandlungsakademie im deutschsprachigen Raum. Die Akademie hat zum Ziel, den Dialog zwischen Verhandlungsforschung und Verhandlungspraxis zu fördern. An der Universität Hohenheim ist sie ab sofort mit Prof. Dr. Markus Voeth vom hiesigen Institut für Marketing & Business Development verbunden. Er leitet den zweiten Standort der Akademie an der Universität Hohenheim.

Organisatorisch ist der Hohenheimer Standort der Negotiation Academy Potsdam an die Hohenheim Management School (HMS) angebunden. Die HMS bietet gezielt akademische Weiterbildung für Führungskräfte an.

„Von der Gehaltsverhandlung bis zur Tätigkeit in Einkauf oder Vertrieb – Verhandlungsgeschick ist eine der zentralen Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte in Unternehmen“, sagt Prof. Dr.

Voeth. „Mit der Negotiation Academy bieten wir Führungskräften aus der Wirtschaft ein Schulungsangebot in Hohenheim, um die Verhandlungsleistung ihrer Unternehmen zu steigern. Bei allen Seminaren der Akademie erhalten die Teilnehmer spezielle Zertifikate. Zudem können die angebotenen Seminare für MBA-Programme angerechnet werden.“

Erste Weiterbildungsseminare bietet die Akademie in Hohenheim im Oktober 2016 zum Thema „Preisverhandlungen“ und im November 2016 zu „Einkaufsverhandlungen“ an.

### **Spezialangebote für Führungskräfte und Sonderprojekt für Verhandlungsnachwuchs**

Die Basis des Verhandlungstrainings stammt direkt aus der Wissenschaft: „Die Verhandlungsforschung hat inzwischen viele Prozesse, Tools und Instrumente entwickelt, die in Unternehmen zur Optimierung von Verhandlungsergebnissen eingesetzt werden können. Diese sind allerdings in der Praxis noch wenig verbreitet. Wir haben uns deshalb den intensiven Wissenschafts-/Praxis-Dialog auf die Fahnen geschrieben“, erklärt Prof. Dr. Uta Herbst von der Universität Potsdam, die den Potsdamer Standort der Akademie leitet.

Einen Namen machten sich die Universitäten Hohenheim und Potsdam und die Negotiation Academy Potsdam auch mit einem Projekt speziell für den Verhandlungsnachwuchs: dem Battle of Universities. In dem bundesweiten Verhandlungsmarathon kürt der Battle alle zwei Jahre die geschicktesten Talente unter Deutschlands Studierenden.

### **Hintergrund Hohenheim Management School (HMS)**

Die Hohenheim Management School (HMS) ist eine Gründung der Hohenheimer Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Ihre Ziele sind die Entwicklung des internationalen Geschäftslebens zu analysieren und zu antizipieren, die Forschungsergebnisse in der akademischen Weiterbildung von Führungskräften umzusetzen, das Denken in globalen Kategorien zu vermitteln, neueste und interaktive Lehrmethoden in Anwendung zu bringen, Theorie mit praktischem Wissen zu verknüpfen und eine langfristige Beziehung mit Unternehmen zu entwickeln. Die HMS bietet neben den NAP-Seminaren u.a. einen berufsbegleitenden "Master in Finance" (M.Sc.) an. Der finanz- bzw. betriebswirtschaftliche Studiengang bietet aufstrebenden Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft die Möglichkeit sich gezielt fachlich weiterzubilden und bereits erworbene Kenntnisse zu vertiefen.

### **Hintergrund Negotiation Academy Potsdam (NAP)**

Die Negotiation Academy Potsdam (NAP) wurde 2013 an der Universität Potsdam gegründet und verfügt seit 2016 über einen zweiten Standort an der Universität Hohenheim. Tätigkeitsfelder der NAP sind die Bereiche Verhandlungsforschung, Verhandlungsschulung und der Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis. Ihr Leitbild ist ein ganzheitliches Verständnis von Verhandlungen als Managementprozess, der neben der eigentlichen Verhandlungsführung vor allem auch vor- und nachgelagerte Managementaufgaben betrachtet (z.B. Verhandlungsvorbereitung oder Verhandlungscontrolling). Bei allen Aktivitäten steht der Akademie ein Beirat renommierter Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Praxis zur Seite.

### **Links:**

[Hohenheim Management School](#)  
[Negotiation Academy Potsdam](#)

*Text: Töpfer*

---

Kontakt für Medien:

Prof. Dr. Markus Voeth, Universität Hohenheim, Fachgebiet BWL insb. Marketing & Business Development  
T 0711 / 459-22925, E voeth@uni-hohenheim.de