



GERMAN MARITIME ARBITRATION ASSOCIATION

Einladung zur GMAA-Academy 2015

Verhandeln im see- und transportrechtlichen Konflikt

Seerechtsanwälte, Schiedsrichter, Mediatoren – alle verhandeln und wollen damit etwas bewirken. „55 Prozent der Wirkung eines Menschen werden durch die Körpersprache bestimmt, also durch Körperhaltung, Gestik und Mimik. 38 Prozent erzielen wir durch unsere Stimmlage und Betonung und nur 7 Prozent durch den Inhalt“. So hat wurde es in einer Studie aus USA festgestellt. Wenn diese These richtig ist, legen wir alle bei unseren Äußerungen zu wenig Wert auf Rhetorik und Kommunikationsfähigkeiten. Im Rahmen der jährlichen GMAA-Academy bieten wir nun ein 2-tägiges Seminar zu diesen wichtigen *soft skills* an.

Freitag, 13. und Sonnabend, 14. März 2015

Ort: Geschäftsstelle der GMAA
Willy-Brandt-Str. 57, 7. Stock
20457 Hamburg

Hintergrund

Ob beim Aushandeln von Charterparties oder Wertverträgen, ob bei vor- und außergerichtlichen Vergleichsbemühungen zu einem Ladungs- oder Kaskoschaden, ob in einem Schiedsverfahren über einen Bereederungs- oder Lagervertrag: wichtigstes Werkzeug für Anwälte und Schiedsrichter ist die Sprache. Täglich reden Anwälte mit ihren Mandanten oder generischen Kollegen, immer wieder auch ohne dass der eine den anderen versteht. Gespräche drehen sich im Kreis und enden ohne Ergebnis. Vergleichs- oder Vertragsverhandlungen schleppen sich zäh dahin, der eine fällt dem anderen ständig ins Wort, die Diskussion eskaliert. Alles ist gesagt, nur noch nicht von jedem, jeder kennt seinen Standpunkt und wenn die Verhandlung plötzlich abgebrochen wird, weiß man eigentlich nicht, warum.

Größere Unternehmen und Kanzleien bieten ihren Führungskräften, Partnern und Mitar-

beitern seit vielen Jahren interne Fortbildungsveranstaltungen zum Thema Verhandlungsführung und Kommunikation an. Mittlere und kleinere Kanzleien, Sachverständigenbüros und kleinere Schifffahrtsunternehmen können jetzt gleich ziehen.

In einem auf 2 Tage verteilten, 14-stündigen Seminar werden die Teilnehmer nicht nur die Regeln erfolgreicher Kommunikation erlernen, sondern vor allem sich selbst wahrnehmen (z.B. durch Video-Feedback) und ihre Kommunikationsfähigkeiten ausprobieren und schulen können. Für alle Übungen werden ausschließlich Beispielfälle aus dem (See)transport- und Speditionsrecht ausgewählt.

Seminarleitung

Seminarleiter und Referent ist Heiko Starck, Trainer (IHK), NLP-Practitioner (DVNLP), Coach (DCV), Gestalttherapeut und Wirtschaftsmediator (IHK). In seinen Mediationen, Coachings und Seminaren setzt er Techniken aus NLP, Gestalttherapie und gewaltfreier Kommunikation ein. Außerdem berät er seit 13 Jahren Unternehmen und Organisationen bei der Entwicklung der internen Kommunikation und Leitbildentwicklung. Der Sekretär der GMAA, Christoph Hasche, liefert die see- und transportrechtlichen Themen für die zu demonstrierenden Beispielszenarien.

Anmeldung

Wegen der längeren Dauer des Seminars und des externen Referenten muss die GMAA (im Gegensatz zu den bisherigen GMAA-Academy-Veranstaltungen) eine Teilnahmegebühr verlangen. Sie beträgt regulär EUR 180,00; für Selbstzahler und Berufsanfänger (bis zum 3. Berufsjahr) übernimmt die GMAA die Hälfte dieser Gebühr; diese zahlen nur EUR 90,00. GMAA-Mitgliedschaft ist erforderlich.

Die Teilnehmerzahl liegt zwischen min. 6 und max. 12 Personen. Bitte melden Sie sich per E-Mail (info@gmaa.de) verbindlich bis Montag, den 27.02.2015 an. Gleichzeitig muss auch die Teilnahmegebühr auf dem Konto der GMAA, DE31 2004 0000 0627 6125 00, BIC: COBADEFFXXX, eingegangen sein. Für Rückfragen steht Ihnen Frau Claudia Rusch unter Telefon: 040 – 5 700 700 gern zur Verfügung.

Die Veranstaltung gilt als Fortbildungsmaßnahme im Sinne von § 15 FAO (Transport- und Speditionsrecht); Bescheinigungen werden auf Wunsch ausgestellt.

Programm

(Änderungen der zeitlichen und thematischen Abfolge sind in Absprache mit den Teilnehmern möglich.)

Freitag, 13. März 2015

14.00 Uhr Begrüßung und Einleitung

Dr. Christoph Hasche,
Sekretär der GMAA

14:15 Uhr Eröffnung, Haltung

Wie spricht man so, dass man verstanden wird und welche Botschaften enthält meine Art des Sprechens? Wie verschaffe ich mir durch mein Sprechen Aufmerksamkeit und Respekt? Körpersprache, Gestik, Mimik, Betonung, Pausen, Sprechtempo

17:00 Uhr Kaffeepause

17:30 Uhr Hintergründe von Konfliktgesprächen

Warum ist Kommunikation eigentlich so schwer? Eisbergmodell, Sender/Empfängermodell, die vier Seiten einer Nachricht, Kopfkino

21.00 Uhr Ende des 1. Tages

Sonnabend, 14. März 2015

09.00 Uhr Fortsetzung des Seminars:

Konfliktmoderation

Wie kann ich eskalierte Gesprächssituationen versachlichen? Aktives Zuhören, Paraphrasieren, Moderationstechnik, Interventionsebenen, Selbstmanagement

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr Fragetechnik

Wie kann ich durch Fragen steuern? Fragetypen, Fragetechnik

16.00 Uhr Ende des Seminars