

## Seminar LL.B. „Female Negotiation Strategies“

Dr. Sophia Habbe

1. Verhandlungsstrategien auf der Grundlage des Harvard Konzepts
2. Das Harvard-Konzept und „Win-win“ in Verhandlungssituationen
3. Nachhaltige Verhandlungsergebnisse erreichen und absichern
4. Der Backlash-Effekt – worauf Frauen sich beim Verhandeln einstellen sollten
5. Weibliches versus männliches Verhandeln - Wissenschaftliche Forschung und persönliche Erfahrungen
6. Weibliches versus männliches Verhandeln - Definition des „weiblichen“ Verhandeln und Auswirkungen auf Verhandlungsergebnisse
7. Weibliches versus männliches Verhandeln? Stereotype und ein mögliches Breaking through
8. Strategien von „Empowerment“ und dessen Auswirkungen auf Verhandlungen – Wissenschaftliche Forschung und persönliche Erfahrungen
9. Verhandeln für sich selbst oder für andere – Strategien und Verhandlungsergebnisse
10. Wie „charmant“ (= „flirtatious“) darf eine Verhandlungsführung sein? Wissenschaftliche Forschung und persönliche Erfahrungen
11. Gender Pay Gap – Rechtslage und Optionen weiblicher Arbeitnehmerinnen
12. Die perfekte Verhandlungsführerin – Idealbild und Wirklichkeit für Frauen in der Berufswelt

**Bitte beachten:**

Nach der ersten Vorbesprechung müssen Sie sich noch – zusätzlich zur Veranstaltungsbelegung – ebenfalls über unisono für die jeweilige Seminarprüfung anmelden; hierbei handelt es sich um die prüfungsrechtliche Anmeldung zum Seminar. Die Prüfungsanmeldung erfolgt in den ersten vier Wochen der Vorlesungszeit; die genauen Fristen könnten Sie aus Ihrem unisono-Konto ersehen. Danach kann ein Rücktritt nur noch aus wichtigem Grund erfolgen.