

PRESSEMITTEILUNG – Dezember 2009

Abdruck honorarfrei

Aufruf an Studententeams / Bewerbung bis 15. Januar 2010

Verhandlungsweltmeister gesucht

Studenten der Handelshochschule Leipzig (HHL) laden zu Verhandlungsmeisterschaften vom 11. bis zum 14. März 2010 ein

Von Koalitionsverhandlungen über die Aufgabenverteilungen im Projekt bis hin zur Urlaubplanung – Verhandlungen sind allgegenwärtig. Verlassen wir den Verhandlungstisch aber immer zufrieden? Viele Unternehmen achten daher bereits heute bei der Personalsuche auf Kandidaten, die entsprechendes Verhandlungsgeschick vorweisen können. Studenten der Handelshochschule Leipzig (HHL) haben diesen Trend erkannt. Vom 11. bis 14. März 2010 organisieren die Studenten daher die nunmehr vierte „Negotiation Challenge“ (TNC), ein internationaler Wettbewerb, bei dem die Verhandlungsführung der Teilnehmer im Mittelpunkt steht. Insgesamt treten zwölf Teams von Top-Universitäten aus aller Welt in Leipzig gegeneinander an. Unter den Teilnehmern des letzten Jahres waren beispielsweise Studenten der Harvard Law School und der National Law School of India.

Internationale Teams verhandeln an hochkarätigen Orten in Leipzig

Der Wettbewerb läuft über mehrere Runden in englischer Sprache. Jedes Team besteht aus drei Teilnehmern und optional einem Coach. In der ersten Gruppenphase treten alle Teams gegeneinander an. Die besten Teams spielen dann in der folgenden K.o.-Runde den Gesamtsieger aus. Der Sieger des Wettbewerbs darf sich Verhandlungsweltmeister nennen. Gegenstand der Verhandlungen sind aktuellen Themen aus der Wirtschaft.

„TNC lässt professionelle Verhandlungsführung für die Teilnehmer greifbar werden. Leipzig als alte Handelsstadt bietet dazu eine hervorragende Kulisse. Zur vierten TNC konnten wir bereits die Oper und das Bundesverwaltungsgericht Leipzig als Partner gewinnen“, so Michael Römer, Mitorganisator der TNC sowie M.Sc.-Student an der HHL. Die Studenten haben mit der TNC das Ziel, die Etablierung professioneller Verhandlungsführung bei Hochschulen und Unternehmen aktiv zu fördern.

Verhandlungsführung: Wichtig im Berufs- und Privatleben

Das sieht auch Prof. Dr. Bernhard Schwetzler, Lehrstuhl für Finanzmanagement und Banken der HHL und Akademischer Schirmherr der Veranstaltung, so: "Professionelle Verhandlungsführung gehört ganz klar zur Verantwortung von Führungskräften. Denn jede erfolgreich geführte Verhandlung trägt letztendlich auch zum Erfolg des Unternehmens bei."

Bewerbung bis 15. Januar 2010

Die Anmeldung zur Negotiation Challenge erfolgt bis zum 15. Januar 2010
unter www.the-negotiation-challenge.de

Kontakt für die Presse:

Handelshochschule Leipzig (HHL)
Jahnallee 59
04109 Leipzig
Michael Römer
Telefon: 0175 246 10 67
E-Mail: Michael.Roemer@hhl.de