

eLearning-AWARD 2021

JOURNAL



KATEGORIE:
KONZEPTION

SIEGERPROJEKT:
Verhandlungsführung für Fortgeschrittene - Live-Online-Training

PROJEKTTRÄGER:
**Deutsche Bahn AG
Egger Philips Hamburg GmbH**

Corona-Pandemie erfordert Umwandlung von Lernformat

Renommiertes Verhandlungstraining jetzt auch digital

„Ich bin sehr stolz auf die sehr gelungene erste virtuelle Durchführung dieses Formates und dankbar für den extrem souveränen Umgang der Trainer mit den Herausforderungen und ihre Expertise in der virtuellen Durchführung.“

Hannes Kapplusch
HR Product Lead
DB Akademie

Das „Verhandlungstraining für Fortgeschrittene“ für Führungskräfte mit praktischer Verhandlungserfahrung ist lange schon ein fester Bestandteil der Verhandlungsberatung Egger Philips. Auch die Zusammenarbeit der DB Akademie und Egger Philips ist von einer engen Geschäftsbeziehung geprägt. Die COVID-19-Pandemie stellte allerdings für das bisher verwendete und gut erprobte Trainingsformat eine nie dagewesene Herausforderung dar, die in einer kundenfokussierten Umkonzeptionierung von Blended Learning hin zu einer rein digitalen Variante mündete.

Egger Philips bietet ein europaweit einzigartiges, auf Lizenzen des Harvard Negotiation Projects beruhendes Verhandlungstraining, das die Deutsche Bahn schon mehrfach mit großer Zufriedenheit in Anspruch genommen hat. Beim hier vermittelten „Harvard-Konzept“ handelt es sich um eine weltweit führende Methode, beste Verhandlungsergebnisse zu erzielen und mit dem „Win-Win-Approach“ für beide Verhandlungsseiten optimale Deals zu erreichen.

Lernbedarfe

Genau bei diesem harvardbasierten Kurskonzept soll aus einer bislang lediglich virtuellen Vor- und Nachbereitung sowie einem zweitägigen Präsenzworkshop das Verhandlungstraining für Fortgeschrittene komplett digital abgebildet werden, um dem Gesundheitsschutz gerecht zu werden. Der Kurs soll hierbei der Auffrischung bereits erworbener Kenntnisse und Methoden dienen und weitere praxisnahe Taktiken und Strategie vermitteln. Das intensive und konkrete Anwenden der Lerninhalte steht dabei im Mittelpunkt. Zielgruppe der Schulungsmaßnahme innerhalb der DB Akademie sind vor allem mittlere und obere Führungskräfte aus verschiedenen Bereichen wie Fernverkehr, Vertrieb, Cargo und Recht.

Projektverlauf

Im Rahmen des DB Advanced Training auf MS Teams wirkten Trainer*innen auf der Seite von Egger Philips sowie ein HR Pro-

ject Lead als „Technical Host“ auf Seiten der DB Akademie mit. Während die Trainer*innen sich vor allem damit beschäftigten, ihre Inhalte in ein virtuelles Konzept zu übertragen, betreute der Technical Host des Referenzkunden vor allem die Implementierung des Konzepts in ein bereits bestehendes Lernumfeld.

Eine gute Vorbereitung und klare Struktur ist für die Teilnehmenden sehr hilfreich, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. So wurden die sonst im Präsenztraining erforderlichen Gruppenräume virtuell abgebildet und deren Zugänge so leicht wie nur möglich für die Teilnehmenden gestaltet.

Die Teilnehmenden wurden außerdem von vier Wochen vor dem Live-Training bis acht Wochen nach Abschluss des Webinars per E-Mail und später auch über den Knowledge Pool betreut und erhielten regelmäßig umfassende Informationen zu logistischen und inhaltlichen Daten, wodurch ein gut funktionierendes Erwartungsmanagement gewährleistet wurde und eine engmaschige Betreuung und Zusammenarbeit zwischen der DB Akademie und Egger Philips ihre Wirkung entfalten konnte.

Projektergebnis

Die Teilnehmenden lernen im Rahmen der Strategie „Das offene Verhandeln nach dem Harvard-Konzept®“, Verhandlungsprozesse sicher und kompetent zu steuern, souverän

METHODEN

- Blended Learning
- Chats
- Contentsharing
- Gamification
- Lernportal/Lernplattform
- Virtual Classroom
- Web Based Training (WBT)
- Cloud
- Mobile Learning
- Simulation
- Videotraining
- Webinare



Abwechslungsreiche Methodik lädt zum Lernen ein

2: interaktives Simulationsvideo



3: entscheidungsabhängiger Lernpfad durch Point and Click

Das Verhandlungstraining von Egger Philips Hamburg vermittelt auch im digitalen Lernformat ausgesprochen abwechslungsreich. Beispielsweise gilt es im interaktiven Simulationsvideo entscheidungsabhängige Lernpfade durch Point and Click zu beschreiben.

mit schwierigen Verhandlungspartner*innen umzugehen und den eigenen Verhandlungsstil stetig zu überprüfen und zu verbessern. Sie beschäftigen sich mit der optimalen Vorbereitung von Verhandlungen, auch im eigenen Team, und mit dem Umgang mit Macht. Sie üben, Manipulationen zu erkennen und diesen kompetent und konstruktiv zu begegnen.

Egger Philips bedient sich zur optimalen Umsetzung dieser Lernziele einer höchst interaktiven und maßgeschneiderten Methodologie. Dazu gehören individuelles Arbeiten mit jedem Einzelnen, digitale Tools für innovative Lernerfahrungen und eine mehrmonatige Begleitung durch akademisch fundierte und sehr erfahrene Trainer*innen, die nachhaltige Wirkung garantiert. In jeder Gruppenkonstellation stehen - neben der Vermittlung des Harvard-Konzeptes - Verhandlungen aus den konkreten Arbeitsbereichen der Teilnehmenden mit deren jeweiligen spezifischen Herausforderungen für maximale praktische Anwendbarkeit im Fokus. Zentral ist hierfür der Wechsel zwischen Input im Plenum, Simulationen in Zweier- oder Kleingruppen und Feedback in sogenannten Coachingteams.

Das spielerische Format und die gleichzeitige Spitzenqualität der Inhalte sorgen für hohe Motivation und nachhaltige Lernerfahrungen - mit dem neuen Online-Konzept nun vor dem Bildschirm ebenso wie im 2-Tage-Präsenzworkshop. Die größte Herausforderung hierbei war, eine Infrastruktur des Lernens zu schaffen, die in Videokonferenzen und auf Websites ebenso kollektiv mitreißend und praxisorientiert sein

kann wie das Egger Philips Offline-Training. Und das scheint durchaus gelungen zu sein - so finden sich die Teilnehmenden digital beispielsweise plötzlich in Breakout-Sessions mit lediglich einer anderen Person wieder und müssen mit dieser Kurzverhandlungen führen - keine Zeit also, die Kamera und das Mikrofon auszuschalten und ein Schläfchen zu halten. Zudem wohnen jedem Training zwei Trainer*innen bei, die sich mit Input und Logistik abwechseln und so die erfolgreiche Über- und Vermittlung sicherstellen.

Fazit

Verhandlungen sind nicht nur für Konzerne wie die Deutsche Bahn AG von entscheidender Wichtigkeit, denn jedes Individuum verhandelt übers Leben hinweg zwangsläufig immer wieder. Im vermittelten Harvard-Konzept, das beim Projekt zum Einsatz kommt, geht es vom Grundansatz her darum, stets eine Win-Win-Situation zwischen den Verhandlungspartner*innen zu erzielen. Damit setzt der Bahnkonzern auf ein ethisch tragfähiges Verhandlungskonzept. Aufgrund der erfolgreichen konzeptionellen Umgestaltung des Verhandlungstrainings für Fortgeschrittene zeichnet die Jury des eLearning Journals die Deutsche Bahn AG und Egger Philips Hamburg GmbH mit dem eLearning AWARD 2021 in der Kategorie „Konzeption“ aus.

Redaktion: **Samuel Jambrek**

INFO

Vorgaben:

Führungskräfte der DB aus verschiedenen Geschäftssparten sollen auf komplett digitalem Wege in einem Fortgeschrittenkurs in Verhandlungsführung geschult werden. Grund hierfür ist, dass der entsprechende Kurs aufgrund der Coronapandemie und Kontaktbeschränkungen derzeit nicht im Blended Learning-Lernformat durchgeführt werden kann.

Besonderheiten:

Die Trainer des Dienstleisters Egger Philips Hamburg haben es im Projekt geschafft, auch auf digitalem Wege intensiv auf die Teilnehmenden einzugehen und deren spezifische Herausforderungen des Arbeitsalltags aufzugreifen. Lernen vollzieht sich dabei auf Augenhöhe - gelernt wird von- und miteinander. Hierzu merken sich die Trainer*innen beispielsweise Angaben aus dem Vorbereitungsbogen wie Position und spezifische Verhandlungsfälle der Teilnehmenden und geben ihnen das Gefühl, sie gut zu kennen und ernstzunehmen.

Deutsche Bahn AG

PROJEKTVERANTWORTLICHER:



Hannes Kapplusch
Product Owner Team Kommunikation

Deutsche Bahn AG
DB Akademie
Am Neuen Palais 1
D-14469 Postdam

Hannes.kapplusch@deutschebahn.com
www1.deutschebahn.com/dbakademie

Egger Philips Hamburg GmbH

PROJEKTVERANTWORTLICHER:



Dr. Kai Monheim
Catherine Mehrrens

Egger Philips Hamburg GmbH
Hans-Henny-Jahn-Weg 53
D-22085 Hamburg

kai.monheim@eggerphilips.de
catherine.mehrrens@eggerphilips.ch
www.eggerphilips.ch