



Begleitheft: Fortbildung zum Thema Verhandeln

**Fortbildungsmodul: Projektentwicklung -
Verhandeln mit Behörden für Verantwortliche der
Sozial- und Solidarwirtschaft/ ESS (économie
sociale et solidaire).**

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Fortbildungsmodul: Projektentwicklung - Verhandeln mit Behörden für Verantwortliche der Sozial- und Solidarwirtschaft/ ESS (économie sociale et solidaire).

Kontext des Trainings

Diese Fortbildung für sozialpädagogische Fachkräfte in Frankreich, Deutschland, Polen, Marokko und Tunesien wurde im Rahmen des internationalen Projekts RID Euromed (Internationale und demokratische Regionen Europas und des Mittelmeers) entwickelt.

R.I.D EuroMed wurde am Zusammenfluss zweier Dynamiken geboren. Eine, europäische, brachte deutsche, französische und polnische Verbände bei Bürgertreffen und anschließend für die Entwicklung eines interkulturellen Trainingsprojekts zusammen.

Die zweite, zwischen den beiden Ufern des Mittelmeers, ermöglicht Verbänden aus Rennes sich durch zwei tunesische Organisationen und ein marokkanisches, nationales Netzwerk zu juristischen Themen im Zusammenhang mit Projekten, Jugendengagement und territorialem Coaching fortbilden zu lassen.

So kam es, dass:

- die LTDH (Tunesische Liga für Menschenrechte),
- RESO (Relais für die Entstehung einer organisierten sozialen Jugend),
- RADOSE (Netzwerk der Entwicklungsverbände der Südostseen),
- das dFi (Deutsch Französisches Institut Erlangen),
- Dom Bretanii (Maison de Bretagne - Fundacja Poznan-Ille et Vilaine) und
- MIR (Maison Internationale de Rennes)

eine Partnerschaft eingegangen sind, um das Projekt R.I.D Euromed zu entwickeln. Ziel des Projekts ist die Schaffung von Fortbildungsmodulen in den Bereichen der Gewissensfreiheit, des Verständnisses internationaler Nachrichten, Demokratie und Macht.

RID Euromed ist auch aus unseren demokratischen Realitäten und ihrer Komplementarität hervorgegangen: europäische Länder, in denen die Demokratie auf dem Abstieg zu sein scheint, Tunesien im demokratischen Aufbau und Marokko, ein Land, das nach einem einzigartigen Weg sucht.

→ **Im ersten Jahr** wurden drei Schulungsmodul zu Gewissensfreiheit und Toleranz sowie eine E-Learning-Plattform eingerichtet. Das erste Modul wurde für Trainer von Trainern entwickelt, die anderen beiden Module für sozialpädagogische Fortbilder, die mit Kindern und Jugendlichen arbeiten.

→ **Im zweiten Jahr** haben wir zwei Module für junge Menschen und Erwachsene mit bildungsfernem Hintergrund entwickelt, um ihnen zu ermöglichen, internationale Nachrichten durch einen kritischen Umgang mit den von ihnen verwendeten Medien und durch das Entdecken neuer Informationsquellen zu verstehen.

→ **Im dritten Jahr** werden nun zwei Module zu Partizipation und Verhandlung erstellt.

Das Modul "Projektentwicklung: Verhandlungen mit Behörden für SSE-Manager" bietet 5 "gebrauchsfertige" Lehrpläne mit verschiedenen Schulungssequenzen, die von Ausbildern verwendet werden können. Diese Lehrpläne dienen dazu, eine Fortbildung zu gestalten, die es den für die SSE verantwortlichen Akteuren ermöglichen soll, Lobbyarbeit zu betreiben, sich zu engagieren und zu verhandeln.

Dieses hier vorgestellte Modul wurde gemeinsam mit Partnern des RID Euromed-Projekts erstellt:

- Internationale Partner: dFi (Deutschland), RADOSE (Marokko), Dom Bretanii (Polen), LTDH und RESO (Tunesien)
- La Maison Internationale de Rennes und der Verein Keur Eskemm und Paul ONDONGO-DOUNIAMA, Trainer, Berater und zertifizierter Prüfer der Organisationen.

Themen des Moduls:

- Beitrag zur Entwicklung der Qualität der öffentlichen Entscheidung durch die Diskussion, Reflexion und wirksame Einbeziehung der Zivilgesellschaft in verwandten Projekten zu verbessern.
- Raum für Diskussionen schaffen

Allgemeine Ziele des Moduls:

- Mobilisierung und Stärkung der Ressourcen und Kapazitäten der Akteure, damit sie Lobbying betreiben, sich für ihre Belange einsetzen und Verhandlungen führen können
- Entwicklung analytischer Fähigkeiten, strategischer Visionen, Reaktionsfähigkeit und der Fähigkeit, Taktiken und Botschaften an ein Zielpublikum anzupassen
- Die Entwicklung, Überarbeitung oder Umsetzung einer bestimmten Entscheidung, eines Programms oder einer bestimmten Praxis beeinflussen lernen

Am Ende des Trainings können die Teilnehmer:

Tag 1: die Konzepte von Lobbying, Anwaltschaft und Verhandlung verstehen

- Die Konzepte definieren, sie unterscheiden und die Akteure identifizieren
- Die unterschiedlichen Ansätze der drei Konzepte kennen und die geeigneten Werkzeuge finden, um ein Problem zu analysieren

Tag 2: Die Umsetzung eines Lobbying-, Plädoyer- und Verhandlungsprozesses verstehen

- Die einzelnen Schritte der Prozesse kennen
- Herstellung und Umsetzung eines strategischen Plans
- Die Funktionsweise von Institutionen kennen und Ansprechpartner gezielt identifizieren

Tag 3: Fallstricke, Argumente, Gegenargumente identifizieren und einen Handlungsplan entwickeln

- eine Argumentation erstellen und in die Praxis umsetzen
- die Bedingungen für den Erfolg von Lobbyarbeit, Plädoyer, Verhandlung identifizieren und wissen, wie sie diese Maßnahmen bewerten und beaufsichtigen können

Tag 4: sich den Begriff der Verhandlung aneignen und ihre Phasen kennen

- Verhandlungstechniken und -ansätze verstehen
- Wissen, wie man Strategien und Taktiken unterscheidet

Tag 5: **Verhandlungsführung**

- die Verhandlungsmethoden in die Praxis umsetzen
- über ihre ethische Haltung nachdenken

Sie finden auch Anhänge zum Bearbeiten der Lehrpläne:

- die rechtlichen Rahmenbedingungen Tunesiens, Deutschlands, Marokkos, Frankreichs, Polens und der Europäischen Union in Bezug auf diese drei Begriffe;
- Methodenblätter und Spielanleitungen;
- Werkzeuge für die Praxis (Fallstudien und Analyseraster);

Zielgruppe: Erwachsene

Inhalt

Tag 1: Lobbying und Plädoyer definieren S. 5-12
Anhänge der Modulabschnitte 1-16 (S. 13-36)

Tag 2: Strategien fürs Plädoyer entwickeln S. 47-53
Anhänge der Modulabschnitte 17-24 (S. 54-62)

Tag 3: Einen Plan fürs Plädoyer erstellen S. 63-67
Anhänge der Modulabschnitte 25-28 (S. 25-76)

Tag 4: Verhandlung definieren S. 77-83
Anhänge der Modulabschnitte 29-38 (S. 84-111)

Tag 5: Verhandlungstechniken anwenden S. 47-53
Anhänge der Modulabschnitte 112-118 (S. 119-135)

"Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication (communication) n'engage que son auteur et la Commission européenne n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues".

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

