

Pressemitteilung

Handelshochschule Leipzig

MBA Volker Stößel

05.04.2007

<http://idw-online.de/de/news203467>

Buntes aus der Wissenschaft
Medien- und Kommunikationswissenschaften, Wirtschaft
überregional



HHL und Harvard Law School küren vom 13.-15. April die besten studentischen Verhandlungsführer

Europaweit erste "Negotiation Challenge" (TNC) an der HHL // Internationaler Teilnehmerkreis // Gastredner John Kornblum

Wer kann am besten in Verhandlungen bestehen? Welches Hochschul-Team wendet die effektivsten Verhandlungs-Strategien an und überzeugt mit argumentativer Gewandheit und brillanter Kommunikation? Diese Fragen klärt die erste "Negotiation Challenge" (TNC) Europas, die vom 13. bis 15. April an der HHL - Leipzig Graduate School of Management - in Kooperation mit der Harvard Law School stattfindet. Teams aus elf Hochschulen mit Teilnehmern aus neun unterschiedlichen Ländern und vier Kontinenten haben sich in der Vorauswahl durchgesetzt und für den Wettbewerb qualifiziert. Dabei nehmen Studenten renommierter europäischer, amerikanischer und asiatischer Universitäten aus den Bereichen Betriebswirtschaft (u.a. ESCP-EAP, Cambridge University, Universität Mannheim) und Rechtswissenschaft (u.a. Harvard Law School, National Law School of India, Universität Koblenz) teil und dürfen sich nun mit den Besten ihres Faches vergleichen. Gastredner der Veranstaltung ist John Kornblum, der ehemalige Botschafter der USA und amtierender Deutschland-Chef der Investmentbank Lazard.

Erfahrungsaustausch auf internationaler Ebene

Getreu dem Motto der "Negotiation Challenge" Converge - Convey - Compete geht es darum, sich im Rahmen eines Wettbewerbs mit anderen Teams zu messen, eine Konfliktsituation im verbalen Wettstreit für sich zu entscheiden und daraus zu lernen. "Whether you ultimately practise law, whether you are going through the world of business, government, non profit, international arena or anywhere in the private sector - negotiation is going to be an essential and critical skill", so Professor Dr. Robert Bordone, Direktor des Harvard Negotiation Research Projekts über den Mehrwert der Negotiation Challenge.

Gleichzeitig ist der Wettbewerb aber auch eine gute Gelegenheit, mit engagierten und am Verhandeln interessierten Studenten aus Europa und der ganzen Welt in Kontakt zu kommen. Die teilnehmenden Teams müssen in verschiedenen Runden ihr Können unter Beweis stellen. Einzelne Orte der Verhandlungsetappen sind dabei unter anderen das berühmte Leipziger Rathaus und das Sportforum Leipzig. Ziel ist es, die überzeugendsten Methoden und Strategien beim Verhandeln einzusetzen und schließlich in der finalen Runde der beiden besten Teams vor einer internationalen Jury des Hauptsponsors Weidinger Richtscheid Rechtsanwälte, Professoren der HHL - Leipzig Graduate School of Management sowie der Harvard Law School und weiteren Unternehmensvertretern zu präsentieren. Dem Sieger-Team winkt eine Trophäe und der Titel des besten Verhandlungsführers "The Great Negotiator 2007". Ins Leben gerufen wurde die "Negotiation Challenge" im Rahmen eines Gemeinschaftsprojekts von Studenten und Doktoranden der deutschen HHL - Leipzig Graduate School of Management und der amerikanischen Harvard Law School. Neben der Sozietät Weidinger Richtscheid, welche Hauptsponsor der Negotiation Challenge ist wird die Veranstaltung zudem von Subway, Marriott Hotels und der Messe Leipzig unterstützt.

HHL - Leipzig Graduate School of Management

Die HHL - Leipzig Graduate School of Management, 1898 als Handelshochschule Leipzig entstanden und 1992 neu gegründet, ist Deutschlands älteste betriebswirtschaftliche Hochschule und zählt heute zu den führenden Business Schools in Europa. An der HHL kann in zwei Jahren das Hauptstudium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung absolviert werden. Zudem bietet die Hochschule das 18-monatige Programm Master of Science in Management an. Darüber hinaus kann an der HHL in einem 15-monatigen (bzw. 24-monatigen berufsbegleitenden) Programm der MBA (Master of Business Administration) erworben werden. Mit der HHL Tochter HHL Executive werden firmenspezifische Weiterbildungsprogramme angeboten. Ein dreijähriges Promotionsprogramm rundet das Studienangebot der HHL ab. Die HHL gehört zu den wenigen privaten Hochschulen in Deutschland, die über ein Promotions- und Habilitationsrecht verfügen. Im April 2004 erhielt die Hochschule die renommierte Akkreditierung durch AACSB International.

Kontakt für Interviews und Fotos:

HHL - Leipzig Graduate School of Management

Volker Stößel, MBA

Leiter Marketing/Public Relations

Tel. (+49) 341-9 85 16 14

Fax (+49) 341-9 85 16 15

E-Mail: volker.stoessel@hhl.de

www.hhl.de

URL zur Pressemitteilung: <http://www.hhl.de/TNC>