

# Erfolgreich zur Professur verhandeln: Strategien und Techniken für souveräne Berufungsverhandlungen

## Workshopleitung



### Dr. Juliane Lorenz

Rechtsanwältin und  
systemische Personal &  
Business Coach

Dr. Juliane Lorenz ist Juristin  
mit Schwerpunkt im öffentli-  
chen Recht.

Sie promovierte an der  
Universität zu Köln zur leis-  
tungsorientierten Professoren-  
besoldung.

Juliane Lorenz ist zertifizier-  
te systemische Personal &  
Business Coach, Resilienz-  
trainerin und verfügt zudem  
über eine Verhandlungsaus-  
bildung zum Negotiation Ex-  
pert des Nasher Negotiation  
Institutes.

Von 2004 bis 2025 war sie als  
Justitiarin beim Deutschen  
Hochschulverband mit den  
Schwerpunkten Beratung  
im Hochschul- und Beam-  
tenrecht sowie Gleichstel-  
lungsrecht, strategische  
Berufungsberatung, Karrie-  
rberatung und -coaching  
tätig.

## Ziel

Eine Berufungsverhandlung ist oft ein entscheidender Schritt auf dem Weg zur Professur – und sie will gut vorbereitet sein.

In diesem praxisnahen Online-Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlung souverän, realistisch und selbstbewusst führen. Sie lernen, Ihre Interessen klar zu benennen, Verhandlungsspielräume zu erkennen und Ihre Position mit klugen Strategien zu stärken. So können Sie anstehende Berufungsverhandlungen professionell planen und erfolgreich umsetzen.

## Beschreibung

Gut verhandeln ist eine Kunst, die man erlernen kann, denn Verhandlungen beginnen immer im Kopf. Verhandlungen, insbesondere Berufungsverhandlungen, folgen dabei ihren eigenen Regeln und sind in vielen Facetten denkbar, insbesondere in Form von Ausstattungs- oder Gehaltsverhandlungen. Im Fokus stehen vor allem Berufungsverhandlungen an Hochschulen. In diesem interaktiven Workshop werden sich die Teilnehmenden mit verschiedenen Fragen rund um die Verhandlungsführung beschäftigen, beispielsweise:

- Wie laufen Berufungsverhandlungen an Hochschulen genau ab?
- Wie sehen die einzelnen Verfahrensschritte und Rahmenbedingungen aus?
- Was genau kann ich in verschiedenen Kontexten verhandeln?
- Wie bereite ich mich am besten auf diese Verhandlungen vor?
- Wie funktioniert die W-Besoldung und was kann ich hier genau verhandeln?
- Was sind wirksame Verhandlungstechniken für die Verhandlungen?
- Wie gehe ich mit schwierigen Gesprächssituationen um?
- Welche Einstellungen sollte ich mir zu eigen machen?
- Wie führe ich erfolgreiche Berufungsverhandlungen, insbesondere über mein Gehalt und meine Ausstattung?

Anhand von Beispielen zu Berufungsverhandlungen auf Professuren werden verschiedene Verhandlungsszenarien betrachtet und vor allem das Verhandeln trainiert. Viele der erarbeiteten Verhandlungsstrategien lassen sich dabei auch auf andere Kontexte übertragen.

Der Workshop bietet Raum, Fragen zu stellen, Erfahrungen zu teilen und sich gezielt auf anstehende Verhandlungen vorzubereiten.

## Methodik

- Kurze Inputs mit konkreten Beispielen
- Austausch und Diskussion in Kleingruppen
- Übungen mit Feedback
- Reflexionsphasen zur Vorbereitung eigener Verhandlungen

## Organisatorische Informationen

Sprache / Format	Deutsch / Online
Zielgruppe	Postdocs (R2/R3) aller Fachbereiche
Datum	Mittwoch, 27. Mai 2026, 9:30 – 16:30
Anmeldung	<a href="#">Für die Anmeldung klicken Sie hier</a>

