

Verhandlungen erfolgreich führen

Angebot für

Bisheriges Studienmodell > Musik > Semesterkurse > Musikalische Praxis > Auftritt Berufsfelder
Bisheriges Studienmodell > Musik > Semesterkurse > Musikalische Praxis > Musikmanagement / Musikbusiness

Nummer und Typ	DMU-WKMP-4501.19F.003 / Moduldurchführung
Modul	Musicbusiness advanced
Veranstalter	Departement Musik
Leitung	Philipp Schnyder
Minuten pro Woche	90
Zeit	Fr 7. Juni 2019 / 10 - 17 Uhr
Ort	5.T07
Anzahl Teilnehmende	maximal 19
ECTS	2 Credits
Voraussetzungen	Deutsch-Kenntnisse
Zielgruppen	Studierende des Departements Musik und Interessierte ZHdK-Angehörige
Inhalte	Als Muskschaffende müssen wir immer wieder verhandeln: über die Höhe einer Gage, die Leistungen einer Medienpartnerschaft, die Lizenzierung eines Werkes, den Inhalt eines Management-Vertrages usw.

Das Tagesseminar „Verhandlungen erfolgreich führen“ vermittelt theoretisches Wissen darüber, wie Verhandlungen ablaufen und zeigt Techniken, wie sie von erfolgreichen Verhandlungs-Profis angewandt werden. Die Teilnehmenden wenden das Gelernte in einer praktischen Übung an und analysieren das Verhandlungsergebnis.

Ein Seminar für Muskschaffende, die gestärkt in selbst geführte Verhandlungen gehen wollen.

Philipp Schnyder leitet für das Migros-Kulturprozent das Popmusikfestival m4music, ist Vizepräsident von Swiss Music Export, im Vorstand der Urheberrechtsgesellschaft SUISA und Manager des Zürcher Musikers Phenomen. Er hat in Zürich Geschichte studiert und an der Edinburgh Business School einen MBA erworben.

Leistungsnachweis / Testatanforderung	100%
Termine	07.06.2019 (10.00-17.00); 5.T07
Bewertungsform	bestanden / nicht bestanden
Bemerkung	4501_2