

## Lehrveranstaltung: Erfolgreich verhandeln

### Allgemeine Informationen

<b>Veranstaltungsname</b>	Erfolgreich verhandeln Successfull negotiation
<b>Veranstaltungskürzel</b>	XEVH
<b>Lehrperson(en)</b>	Piontke, Claus-Dieter (claus-dieter.piontke@haw-kiel.de)
<b>Angebotsfrequenz</b>	Regelmäßig
<b>Angebotsturnus</b>	In der Regel im Sommersemester
<b>Lehrsprache</b>	Deutsch

### Kompetenzen / Lernergebnisse

*Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.*

Im betrieblichen Alltag muss fast jeder verhandeln: im Vertrieb, als Einkäufer, als Führungskraft oder Fachkraft, d. h. mit Außenstehenden sowie mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen. Verhandlungen finden im vier-Augen-Gespräch oder als Teamverhandlung statt.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung. Sie können Verhandlungen strukturiert vorbereiten, zielorientiert und strategisch führen.

Viele Paar- und Gruppenübungen lassen das Gelernte selber erfahren und trainieren die eigenen Fertigkeiten.

### Angaben zum Inhalt

<b>Lehrinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verhandlungsvorbereitungen</li> <li>- Unterschiedliche Verhandlungsstile</li> <li>- Strategien und Taktiken der Verhandlungsführung</li> <li>- Das Harvard Konzept</li> <li>- Verhandlungstechniken: Einwandbehandlung und Killerphrasen</li> <li>- „Schmutzige“ Tricks in der Verhandlung und ihre Abwehr</li> <li>- Möglichkeiten der Beeinflussung nach R. B. Cialdini</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p>Fisher, Roger; Ury, William; Pattoon, Bruce: Das Harvard Konzept. Der Klassiker der Verhandlungsführung: Campus Verlag</p> <p>Jantzen, Gerhard A.: Don't tell, sell! ... und wie Sie den Auftrag doch noch bekommen. Wirksame Strategien gegen Killerargumente des Kunden. Paderborn: Junfermann Verlag 2009</p> <p>Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln. München: mvg Verlag</p> <p>Kittel, Frank: Test &amp; Training Verhandlungstechniken. Freiburg: Rudolf Haufe Verlag 2006</p>

### Lehrform der Lehrveranstaltung

<b>Lehrform</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

### Prüfungen

<b>Unbenotete Lehrveranstaltung</b>	Ja
-------------------------------------	----

**Sonstiges**

<b>Sonstiges</b>	Max. 18 Teilnehmerinnen und Teilnehmer Wochenend-Seminar findet statt: 10.-11.04.2021
------------------	--