

Lehrveranstaltung: Verhandlungen führen (IBS)

Allgemeine Informationen	
Veranstaltungsname	Verhandlungen führen (IBS) Negotiation (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSVF
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel im Sommersemester
Lehrsprache	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: - Haltungen, Verhandlungsstile und Verhandlungsmethoden kennen und nutzen können - Methoden und Kreativtechniken zur Lösungsfindung kennen - Verhandlungstricks und den Umgang mit ihnen kennenlernen
Die Studierenden werden: - Verhandlungen auf sinnvolle Art vorbereiten und den Rahmen gestalten können - die Verhandlungen effektiv gestalten und Vereinbarungen Bestand geben

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Definition Verhandlung - Mentale Modelle / Haltung - kompetitive, kooperative und systemische Verhandlungsstile - Harvard-Konzept und andere Verhandlungsmethoden - Verhandlungsvorbereitung (bsp. eigene und Interessen des Gegenübers herausfinden und berücksichtigen) - 5-Satz-Technik, Einwandbehandlung, Lösungsfokussierung und andere Gesprächsführungstechniken - Kreativtechniken wie das Tetralema zur Lösungsfindung - Rahmenbedingungen einer Verhandlung
Literatur	Verhandeln2 - Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt, Udo Kreggenfeld Besser verhandeln, Jutta Portner Erfolgreich verhandeln und argumentieren, Heinz-Jürgen Herzlieb

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

Prüfungen	
IBSVF - Präsentation	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
Unbenotete Lehrveranstaltung	Nein

Sonstiges	
Sonstiges	Präsenz: 3* 8 h , Selbststudium: 25 h, Hausaufgabe: 26h

