

## Lehrveranstaltung: Erfolgreich verhandeln

### Allgemeine Informationen

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Veranstaltungsname</b>   | Erfolgreich verhandeln<br>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> | - Verhandlungsvorbereitungen<br>- Unterschiedliche Verhandlungsstile<br>- Strategien und Taktiken der Verhandlungsführung<br>- Das Harvard Konzept<br>- Verhandlungstechniken: Einwandbehandlung und Killerphrasen<br>- „Schmutzige“ Tricks in der Verhandlung und ihre Abwehr<br>- Möglichkeiten der Beeinflussung nach R. B. Cialdini   |
| <b>Literatur</b>   | Fisher, Roger; Ury, William; Pattoon, Bruce: Das Harvard Konzept. Der Klassiker der Verhandlungsführung: Campus Verlag<br>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<br>Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln. München: mvg Verlag<br>Kittel, Frank: Test & Training Verhandlungstechniken. Freiburg: Rudolf Haufe Verlag 2006 |

### 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<br>Wochenend-Seminar findet statt: 10.-11.04.2021 |
|------------------|--|