

Lehrveranstaltung: Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS)

Allgemeine Informationen	
Veranstaltungsname	Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS) Productive Communication Techniques and Negotiation (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSGV
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
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: <ul style="list-style-type: none"> - Grundlegende Kenntnisse für wertschätzende und ergebnis- und zielorientierte Gesprächsführung besitzen; - Aktives Zuhören durch Reframing kennenlernen; - Fragestrategien und -techniken anwenden; - Grundlagenwissen für gelungene Moderation von Besprechungen erwerben; - Gesprächsführungen gestalten können; - Kontexte und Gesprächsformate unterscheiden können; - Einen systemischeren Blick (auch Fremd- und Eigenwahrnehmung) auf Gespräche gewinnen; - Haltungen, Verhandlungsstile und Verhandlungsmethoden kennen und nutzen können; - Methoden und Kreativtechniken zur Lösungsfindung kennen; - Verhandlungstricks und den Umgang mit ihnen kennenlernen ;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Verhandlungen auf sinnvolle Art vorbereiten und den Rahmen gestalten können;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigen Voraussetzungen kennen und anwenden können, damit Besprechungen von allen Stakeholdern als sinnvoll genutzte Zeit empfunden werden; - Die Verhandlungen effektiv gestalten und Vereinbarungen Bestand geben;

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<p>Kommunikationsgrundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verschiedene Kommunikationsmodelle; - Wie laufen Gespräche ab? - Sach- und Beziehungsebene; - Der eigene Kommunikationsstil; - Selbst und Fremdwahrnehmung; <p>Die Gesprächsvorbereitung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innere Einstellung: mentale Vorbereitung; - Das Gesprächsziel: Was soll erreicht werden? Wichtige Rahmenbedingungen; <p>Techniken und Strategien:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesprächsstruktur und Gesprächssteuerung; - Fragen stellen, zuhören lernen; <p>Verhandlungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definition "Verhandlung"; - grundsätzliche Rahmenbedingungen einer Verhandlung; - Mentale Modelle / Haltung; - kompetitive, kooperative und systemische Verhandlungsstile; - Harvard-Konzept und andere Verhandlungsmethoden; - Verhandlungsvorbereitung (unter anderem eigene und Interessen des Gegenübers herausfinden und berücksichtigen); - 5-Satz-Technik, Einwandbehandlung, Lösungsfokussierung und andere Gesprächstechniken; - Kreativtechniken wie das Tetralemma zur Lösungsfindung;
Literatur	<p>Miteinander reden 1-4, Friedemann Schulz von Thun; Erfolgreich systemisch verhandeln: Ganzheitliche Verhandlungsstrategien, Udo Kreggenfeld; Besser verhandeln, Jutta Portner; Erfolgreich verhandeln und argumentieren, Heinz-Jürgen Herzlieb; sowie Handout mit weiteren Literaturhinweisen</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

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

Sonstiges	
Sonstiges	<p>Präsenz: 3 * 8 h Selbststudium: 25 h Hausaufgabe: 26 h</p>