

BA-WM I - S 133 - Verhandlungsführung

BA-WM I - S 133 - Fundamentals of Negotiation Techniques

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	BA-WM I - S 133
Eindeutige Bezeichnung	
Modulverantwortlich(e)	Prof. Dr. Weßels, Doris (doris.wessels@haw-kiel.de) Meyer, Eike (eike.meyer@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	Meyer, Eike (eike.meyer@haw-kiel.de)
Wird angeboten zum	Sommersemester 2020
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Unregelmäßig
Lehrsprache	Deutsch
Empfohlen für internationale Studierende	Nein
Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)	Ja

Studiengänge und Art des Moduls (gemäß Prüfungsordnung)
Studiengang: B.A. - BWL - Betriebswirtschaftslehre (letzte Aufnahme SoSe 2024) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 4, 5, 7
Studiengang: B.A. - BWL - Betriebswirtschaftslehre (Regelstudienzeit 6 Semester) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 5
Studiengang: B.A. - BWL Online - Betriebswirtschaftslehre Online Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 5
Studiengang: B.A. - BWL Online TZ - Betriebswirtschaftslehre Online Teilzeit Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 10, 9
Studiengang: B.Sc. - WINF - Wirtschaftsinformatik (6 Sem.) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 5
Studiengang: B.Sc. - WINF Online - Wirtschaftsinformatik Online Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 5

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>

Die Studierenden erlangen ein Vertiefungswissen aus der Theorie und Praxis zum Thema "Verhaltung" mit dem Fokus auf die Projektarbeit.

Das Modul fördert das ganzheitliche und perspektivenreiche Denken und Verstehen von Verhandlungsprozessen und steigert gleichermaßen die Konsens- und Konfliktfähigkeit der Studierenden.

Die Studierenden erlangen einen Kompetenzzuwachs durch:

- a) Praktische Erfahrungen mit Verhandlungen
- b) Ein methodisches Framework für Verhandlungen
- c) Ein strukturiertes Vorgehen zur eigenen Kompetenzerweiterung im Bereich Softskills

Die Studierenden können

- a) ihre eigene Position in Verhandlungsprozessen klarer formulieren
- b) ihre eigene Position kritisch reflektieren
- c) strukturiert an einer Umsetzung auf dem Weg zur Zielsetzung arbeiten (lernen)
- d) den Erfolg ihrer Verhandlungsprozesse steigern.

Die Studierenden reflektieren ihre eigenen Zielvorstellungen für Verhandlungen und können die jeweils relevanten Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten präziser formulieren und berücksichtigen.

Sie können ihre eigenen Vorstellungen und die eigene Position im Dialog mit Verhandlungspartner*innen überzeugender begründen und verteidigen.

Angaben zum Inhalt

Lehrinhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung in Verhandlungsführung 2. Grundlegende Kommunikationstechniken 3. Vorbereitung einer Verhandlung 4. BATNA 5. Interessensbasierte Verhandlungsführung 6. Grundlagen des Beziehungsmanagements 7. Persönliche Wahrnehmung und Mindset in Verhandlungen <p>für die folgenden "Learning Outcomes":</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Praktische Erfahrungen mit Verhandlungen b) Ein methodisches Framework für Verhandlungen c) Ein strukturiertes Vorgehen zur eigenen Kompetenzerweiterung im Bereich Softskills
Literatur	wird beim Veranstaltungsstart bekanntgegeben und auf der Moodle-Plattform im Modul zur Verfügung gestellt

Lehrformen der Lehrveranstaltungen

Lehrform	SWS
Seminar	4

Arbeitsaufwand

Anzahl der SWS	4 SWS
Leistungspunkte	5,00 Leistungspunkte
Präsenzzeit	48 Stunden
Selbststudium	102 Stunden

Modulprüfungsleistung

Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO	keine
--	-------

BA-WM I - S 133 - Hausarbeit	Prüfungsform: Hausarbeit Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
---	--

Sonstiges	
Empfohlene Voraussetzungen	Interesse an der Verbesserung der eigenen Verhandlungsfähigkeiten (z.B. für eigene Gehaltsverhandlungen, aber auch für Vertragsverhandlungen im Projektkontext)
Sonstiges	Dieses Modul wird von Dr. Eike Meyer (IBM-Abteilungsleiter) als Blockseminar im SoSe 2020 erstmalig durchgeführt. Die Veranstaltung ist gegliedert in Vorlesungsteile mit Diskussionen, Übungen, Fallbeispielen und persönlichem Feedback.