

VuK - Verhandlungstechnik und Konfliktlösung

VuK - Negotiation and conflict management

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	VuK
Eindeutige Bezeichnung	VerhTechKonf-01-BA-M
Modulverantwortlich(e)	Prof. Dr. Krueger, Jan (jan.krueger@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	Prof. Dr. Krueger, Jan (jan.krueger@haw-kiel.de)
Wird angeboten zum	Wintersemester 2026/27
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
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.Eng. - IVE - Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 2, 3, 4, 5, 6
Studiengang: KA - OFK - Orientierungssemester Förde-Kompass Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 1

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Teilnehmer lernen Konflikte in Gruppen / im Team frühzeitig zu erkennen und so zu bearbeiten, dass Sie Konflikte als Chance zur eigenen Entwicklung und zur Weiterentwicklung des Konfliktpartners begreifen. Sie nutzen dabei Konflikt und Widerstand als Chance zur eigenen Entwicklung. Sie erfahren, was ihr eigener Anteil in Konfliktsituationen ist und was das Ziel hinter dem Konflikt ist. Sie lernen Techniken zur Konfliktlösung und Prävention.
Es werden Kommunikationsfähigkeiten und -techniken vermittelt, die für erfolgreiche Konfliktlösung nach dem Harvard-Konzept erforderlich sind. Sie lernen die eigene Position überzeugender und nutzenorientierter darzustellen, den Konfliktgegner richtig einzuschätzen und seine Strategie zu erkennen. Sie üben Frage- und Argumentationstechniken gezielt einzusetzen.

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<p>Zu Beginn: Konflikte folgen einer bestimmten Dynamik und erfordern Kommunikation Verschiedene Formen von Konflikt und Widerstand Anzeichen für Konflikt und Widerstand Situationsklärung: Wie lautet das Problem? Feedbackregeln, die wichtig sind Was ist mir und meinem Gegenüber wichtig? Der Unterschied zwischen Wahrnehmung und Realität Welche Ziele stehen hinter dem jeweiligen Konflikt? Lösungsfindung: Wie entscheide ich in Konfliktsituationen? Wie gehe ich mit Widerstand um? Nützliche Strategien im Umgang mit Konflikten Hilfreiche Techniken zur Konfliktlösung und Konfliktvermeidung</p> <p>Die richtige Vorbereitung für Verhandlungen Zielsetzungen und Alternativen im Verhandlungsprozess Phasen der Verhandlung Das Win-Win-Prinzip Grundlagen der Verhandlung nach dem Harvard-Konzept Selbst- und Fremdwahrnehmung Kommunikation in der Verhandlung Fragetechniken einsetzen Einwandbehandlung Die Verhandlung zum erfolgreichen Abschluss führen</p>
Literatur	<p>Skript des Dozenten Gewaltfreie Kommunikation, Rosenberg, Junfermann-Verlag Konfliktmanagement, Gerhard Schwarz Das Harvard-Konzept, Fischer Ury, Campus Kommunikation in Gruppen, Robert Dilts, Junfermann Verlag</p>

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
VuK - Hausarbeit	<p>Prüfungsform: Hausarbeit Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja</p>

Sonstiges	
Sonstiges	Eine rechtzeitige Anmeldung im QIS ist dringend erforderlich.