

Course: Verhandlungen führen (IBS)

General information	
Course Name	Verhandlungen führen (IBS) Negotiation (IBS)
Course code	IBSVF
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Sommersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</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

Content information	
Content	<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
Literature	Verhandeln2 - Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt, Udo Kreggenfeld Besser verhandeln, Jutta Portner Erfolgreich verhandeln und argumentieren, Heinz-Jürgen Herzlieb

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSVF - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No

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

