

## Course: Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS)

---

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

<b>Content information</b>	
<b>Content</b>	<p>Kommunikationsgrundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verschiedene Kommunikationsmodelle;</li> <li>- Wie laufen Gespräche ab?</li> <li>- Sach- und Beziehungsebene;</li> <li>- Der eigene Kommunikationsstil;</li> <li>- Selbst und Fremdwahrnehmung;</li> </ul> <p>Die Gesprächsvorbereitung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Innere Einstellung: mentale Vorbereitung;</li> <li>- Das Gesprächsziel: Was soll erreicht werden? Wichtige Rahmenbedingungen;</li> </ul> <p>Techniken und Strategien:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gesprächsstruktur und Gesprächssteuerung;</li> <li>- Fragen stellen, zuhören lernen;</li> </ul> <p>Verhandlungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definition "Verhandlung";</li> <li>- grundsätzliche Rahmenbedingungen einer Verhandlung;</li> <li>- Mentale Modelle / Haltung;</li> <li>- kompetitive, kooperative und systemische Verhandlungsstile;</li> <li>- Harvard-Konzept und andere Verhandlungsmethoden;</li> <li>- Verhandlungsvorbereitung ( unter anderem eigene und Interessen des Gegenübers herausfinden und berücksichtigen);</li> <li>- 5-Satz-Technik, Einwandbehandlung, Lösungsfokussierung und andere Gesprächstechniken;</li> <li>- Kreativtechniken wie das Tetralemma zur Lösungsfindung;</li> </ul>
<b>Literature</b>	<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>

<b>Teaching format of this course</b>	
<b>Teaching format</b>	<b>SWS</b>
Seminar	2

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

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