

BA-WM I - S 133 - Verhandlungsführung

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

General information	
Module Code	BA-WM I - S 133
Unique Identifier	
Module Leader(s)	Prof. Dr. Weßels, Doris (doris.wessels@haw-kiel.de) Meyer, Eike (eike.meyer@haw-kiel.de)
Lecturer(s)	Meyer, Eike (eike.meyer@haw-kiel.de)
Offered in Semester	Sommersemester 2020
Module duration	1 Semester
Occurrence frequency	Irregular
Language	Deutsch
Recommended for international students	No
Can be attended with different study programme	Yes

Curricular relevance (according to examination regulations)
Study Subject: B.A. - BWL - Betriebswirtschaftslehre (letzte Aufnahme SoSe 2024) Module type: Wahlmodul Semester: 4, 5, 7
Study Subject: B.A. - BWL - Betriebswirtschaftslehre (Regelstudienzeit 6 Semester) Module type: Wahlmodul Semester: 5
Study Subject: B.A. - BWL Online - Betriebswirtschaftslehre Online Module type: Wahlmodul Semester: 5
Study Subject: B.A. - BWL Online TZ - Betriebswirtschaftslehre Online Teilzeit Module type: Wahlmodul Semester: 10, 9
Study Subject: B.Sc. - WINF - Wirtschaftsinformatik (6 Sem.) Module type: Wahlmodul Semester: 5
Study Subject: B.Sc. - WINF Online - Wirtschaftsinformatik Online Module type: Wahlmodul Semester: 5

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 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.

Content information	
Content	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 für die folgenden "Learning Outcomes": a) Praktische Erfahrungen mit Verhandlungen b) Ein methodisches Framework für Verhandlungen c) Ein strukturiertes Vorgehen zur eigenen Kompetenzerweiterung im Bereich Softskills
Literature	wird beim Veranstaltungsstart bekanntgegeben und auf der Moodle-Plattform im Modul zur Verfügung gestellt

Teaching formats of the courses	
Teaching format	SWS
Seminar	4

Workload	
Number of SWS	4 SWS
Credits	5,00 Credits
Contact hours	48 Hours
Self study	102 Hours

Module Examination	
Examination prerequisites according to exam regulations	keine
BA-WM I - S 133 - Hausarbeit	Method of Examination: Hausarbeit Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes

Miscellaneous	
Recommended Prerequisites	Interesse an der Verbesserung der eigenen Verhandlungsfähigkeiten (z.B. für eigene Gehaltsverhandlungen, aber auch für Vertragsverhandlungen im Projektkontext)
Miscellaneous	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.