

## VuK - Verhandlungstechnik und Konfliktlösung

### VuK - Negotiation and conflict management

---

General information	
<b>Module Code</b>	VuK
<b>Unique Identifier</b>	VerhTechKonf-01-BA-M
<b>Module Leader(s)</b>	Prof. Dr. Krueger, Jan (jan.krueger@haw-kiel.de)
<b>Lecturer(s)</b>	Prof. Dr. Krueger, Jan (jan.krueger@haw-kiel.de)
<b>Offered in Semester</b>	Wintersemester 2026/27
<b>Module duration</b>	1 Semester
<b>Occurrence frequency</b>	Regular
<b>Module occurrence</b>	In der Regel jedes Semester
<b>Language</b>	Deutsch
<b>Recommended for international students</b>	No
<b>Can be attended with different study programme</b>	Yes

Curricular relevance (according to examination regulations)
Study Subject: B.Eng. - IVE - Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen Module type: Wahlmodul Semester: 2, 3, 4, 5, 6
Study Subject: KA - OFK - Orientierungssemester Förde-Kompass Module type: Wahlmodul Semester: 1

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

<b>Content information</b>	
<b>Content</b>	<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>
<b>Literature</b>	<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>

<b>Teaching formats of the courses</b>	
<b>Teaching format</b>	<b>SWS</b>
Seminar	4

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

<b>Module Examination</b>	
<b>Examination prerequisites according to exam regulations</b>	None
<b>VuK - Hausarbeit</b>	<p>Method of Examination: Hausarbeit Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes</p>

<b>Miscellaneous</b>	
<b>Miscellaneous</b>	Eine rechtzeitige Anmeldung im QIS ist dringend erforderlich.