

VuK - Verhandlungstechnik und Konfliktlösung

VuK - Negotiation and conflict management

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

Content information	
Content	<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>
Literature	<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>

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	None
VuK - Hausarbeit	<p>Method of Examination: Hausarbeit Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes</p>

Miscellaneous	
Miscellaneous	Eine rechtzeitige Anmeldung im QIS ist dringend erforderlich.