Modulbeschreibung

Bezeichnung des Moduls	**Verhandlungsmanagement**
Ziele des Moduls und zu erwerbende Kompetenzen	Dieses Modul thematisiert die Grundlagen eines effektiven Verhandlungsmanagements. Die Studierenden erhalten dabei wissenschaftlich (interdisziplinär) fundierte und zugleich praxisnahe Einblicke in die zentralen Aspekte einer zielgerichteten Planung und Steuerung von Verhandlungsprozessen. Ausgehend von einer Analyse der zentralen Schlüsselfaktoren im Verhandlungskontext werden dabei Möglichkeiten gemeinsamer Wertschöpfung und individueller Wertbeanspruchung diskutiert. Darüber hinaus stehen zum einen Fragen der Verhandlungsvorbereitung im Fokus; zum anderen erfolgt eine Auseinandersetzung mit relevanten Werkzeugen zur kommunikativen und problemlösungsorientierten Steuerung der Interaktion am Verhandlungstisch. Zudem werden verschiedene Strategien zur Gestaltung des Spielfelds einer Verhandlung kritisch reflektiert. Die Studierenden … … lernen ihre eigene Verhandlungs- und Konflikthaltung kennen und setzen sich mit Möglichkeiten zur Optimierung individuellen Verhandlungsgeschicks auseinander. … analysieren die typische Entscheidungslage einer Verhandlungssituation und werden mit relevanten Rationalitätsfallen im Verhandlungskontext vertraut gemacht. … diskutieren Techniken zur Vergrößerung des Gesamtwerts einer Einigung ebenso wie Taktiken zur Sicherung individueller Gewinnanteile. … reflektieren Methodiken für ein effektives Management des klassischen Verhandlungsdilemmas. … berechnen den Wert von Einigungsoptionen und Nichteinigungsalternativen. … erörtern strategische Optionen hinsichtlich einer Erweiterung oder Beschränkung von Verhandlungsgegenstand und/oder Teilnehmerkreis. … setzen sich mit Fragen der Organisation des Verhandlungsteams sowie der Reihenfolgenplanung einzelner Verhandlungen auseinander. … diskutieren Chancen und Risiken der Nutzung von Auktionsstrukturen in Verhandlungen.

Es steht eine aktuelle elektronische Version auf dem Server des Unternehmens zur Verfügung, d.h. ausgedruckte Versionen sind anwendbar, unterliegen aber keinem Änderungsdienst.
Freigabedatum: 13.02.2018 (T.K.)

Inhalte des Moduls	1. Teil. Analyse 1. Erkennen Sie Ihr Verbesserungspotential 2. Analysieren Sie die Verhandlungssituation 3. Nutzen Sie die Dynamik von Wertschöpfung und Wertbeanspruchung 2. Teil. Werkzeuge 4. Bereiten Sie sich auf die Verhandlung vor 5. Steuern Sie die Interaktion am Verhandlungstisch 3. Teil. Strategien 6. Gestalten Sie das Spielfeld 7. Reflektierte Übung macht den Meister
Art des Moduls	Pflicht-/Wahlmodul
Modul-/Unterrichtssprache	Deutsch
Leistungspunkte (ECTS-Credits)	6 (á 25 Stunden Arbeitsaufwand)
Workload	150 Stunden: - Selbstlernphase: 125 Stunden - Präsenzphase: 24 Stunden - Prüfung: 1 Stunde
Niveau EQR-Level	7
Lehr- und Lernformen	- Selbstlernphase: Online-Lernskript, Live-Tutorien - Präsenzphase: Projektarbeit/Gruppenarbeit (Storyline-Methode)
Modulverantwortliche	Prof. Dr. René A. Pfromm, LL.M. (Harvard) Prof. Dr. Bernd Eckardt
Dozierende	Zugelassene Dozenten (Nachweis: wissenschaftliche, pädagogische und fachliche Eignung)
Form der Modulabschlussprüfung	Schriftliche Prüfung: Klausur (60 Minuten)
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	- Teilnahme am Präsenzseminar - Bestehen der Modulprüfung
Zugangsvoraussetzungen	Zu dem Modul zugelassen werden: - Personen, die über die (Fach-) Hochschulreife verfügen, oder - Personen, die über eine Zugangsberechtigung gemäß §2 und/oder §3 und/oder §4 der Verordnung über den Hochschulzugang für in der beruflichen Bildung Qualifizierte (Berufsbildungshochschulzugangsverordnung NRW) verfügen, oder - Personen, die über vergleichbare im Ausland erworbene Abschlüsse verfügen.

Lehr- und Lernmaterialien (Literatur)	Literatur: *Bühring-Uhle, Christian/Eidenmüller, Horst/Nelle, Andreas*: Verhandlungsmanagement, 2. Auflage, 2017. Weiterführende Literatur: *Lax, David A./Sebenius, James K.*: 3-d Negotiation, 2006. *Lewicki, Roy J./Saunders, David M./Barry, Bruce*: Negotiation, 7. Auflage, 2014.

Es steht eine aktuelle elektronische Version auf dem Server des Unternehmens zur Verfügung, d.h. ausgedruckte Versionen sind anwendbar, unterliegen aber keinem Änderungsdienst.
Freigabedatum: 13.02.2018 (T.K.)