

Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung		
Modulkürzel	w.BA.XX.2DVF.XX	
ECTS Credits	3	
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch	
Beschreibung des Moduls	Die Studierenden erhalten die Gelegenheit, die persönliche Redegewandtheit in komplexen und anspruchsvollen Gesprächssituationen (Verhandlung und Debatte) zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Dabei sollen das Verhandlungsgeschick, die Argumentationsfähigkeit, die Überzeugungsstärke und das Ausdrucksvermögen der Studierenden weiterentwickelt/geschult und gefestigt werden.	
Verantwortliche OE	Kommunikation in Wirtschaft und Recht	
Modulverantwortung	Christian Stadler	
Modulverantwortung Stellvertretung	Jeannette Philipp	
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> Wahlpflichtmodul (Siehe Modultafel) 	
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung BSc vom 29.01.2009 für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, International Management, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsrecht und Angewandtes Recht, erstmals beschlossen am 12.05.2009	
Modulkategorie	Modultyp Wahlpflichtmodul	Studienabschnitt Hauptstudium
Spezifische Vorkenntnisse		
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	<ul style="list-style-type: none"> Fachkompetenz Methodenkompetenz Sozialkompetenz Selbstkompetenz 	
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	<p>Fachkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren <p>Methodenkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Problemlösung & Kritisches Denken Wissenschaftliche Methoden Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren Nutzung von Informationen Kreativität & Innovation <p>Sozialkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Kommunikation Mündliche Kommunikation Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten Interkulturalität & Perspektivenübernahme <p>Selbstkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Selbstmanagement & Selbstreflexion Ethische & Soziale Verantwortung Lernen & Veränderung 	

Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung

Lernziele des Moduls	Die Studierenden... <ul style="list-style-type: none">• beherrschen und vertiefen die für sie relevanten Aspekte der Argumentationstechnik (Pull- und Push-Technik)• sind in der Lage, auch in schwierigen Gesprächssituationen Angriffen standzuhalten und ihre eigene Meinung überzeugend einzubringen• können Verhandlungen auch in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen• können eine Debatte führen und kritisch analysieren• können Gesprächstaktiken, Schlagfertigkeitselemente, Einwandtechniken und Argumentationsstrategien gezielt einsetzen• kennen die wichtigen Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren• durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen			
Inhalte des Moduls	<ul style="list-style-type: none">• Streitkultur: Debatte und Disputation• Videoaufnahmen eigener Sprachinterventionen und deren Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf• Videoaufnahmen reflektieren und auswerten• Verhandlungstechnik in schwierigen Situationen• Argumentationstechniken/Strategien/Taktiken• Pull-Push-Methode• Schlagfertigkeit und Gegenargumentation• Taktiken in Verhandlungen			
Verknüpfung zu anderen Modulen	Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf: <ul style="list-style-type: none">• w.BA.XX.2Komm.XX			
Digitale Lernressourcen	<ul style="list-style-type: none">• Reader• Lehrvideos• Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen)• Fallstudien (inkl. Lösungen)			
Unterrichtsmethoden	<ul style="list-style-type: none">• Lehrvortrag• Fallstudien• Anwendungsaufgaben• Lehrgespräch• Übungen• Projektarbeit• Literaturstudium		Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none">• Gruppenarbeit• Einzelarbeit• Partnerarbeit	
Unterrichtsgliederung		Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium
	Grossklasse	-	-	
	Kleinklasse	28 h	46 h	
	Gruppenunterricht	-	-	
	Praktikum	-	-	
	Seminar	-	-	
	Total	28 h	46 h	16 h

Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung

Leistungsnachweise	Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung	
	-				
	Hilfsmittel				
	Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung
	Debatte	Pass/Fail	Einzelarbeit	0	0.00
	Verhandlungsdurchführung	Note	Einzelarbeit	35	50.00
	Verhandlungskonzept inkl. Verschriftlichung der Kurzreflexion	Note	Partnerarbeit	0	50.00
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Keine				
Pfichtliteratur	• vgl. Semesterprogramm Moodle				
Ergänzende Literatur	<ul style="list-style-type: none">• Herrmann, M., Hoppmann, M. & Stölzgen, K. (2012). Schlüsselkompetenz Argumentation. 2. Auflage. Paderborn: Schöningh. ISBN 978-3825238292.• Edmüller, A. & Wilhelm, T. (2014). Manipulationstechniken. So wehren Sie sich. 3. Auflage. Freiburg: Haufe Lexware. ISBN 978-3648052402.• Voss, C. (2020). Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI. 4. Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-868881-656-3.• Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Campus: Frankfurt a. M. ISBN 978-3593389820.• Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 9. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3.• Schranner, M. (2001). Verhandeln im Grenzbereich. Strategien und Taktiken für schwierige Fälle. Berlin: Econ. ISBN 978-3430180689.• Fisher, R. & Shapiro, D. (2007). Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt a. M: Campus. ISBN 978-3593383910.				
Bemerkungen					