

Gültig ab 2025.HS

Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement	
Modulkürzel	w.MA.XX.VM.18HS
ECTS Credits	3
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch
Beschreibung des Moduls	<p>Dieses Modul vermittelt den Studierenden Einblicke und praktische Ratschläge zu Aspekten von Verhandlungen. Es führt die Studierenden in die Schlüsselkonzepte, Prinzipien und Fähigkeiten ein, die für die Durchführung von Verhandlungen, hauptsächlich im geschäftlichen Kontext, erforderlich sind. Ziel des Moduls ist das Vermitteln von Fähigkeiten, private und geschäftliche Verhandlungen erfolgreich zu führen. Jeder Kursteil beginnt mit einer kurzen Theorie. Danach folgt ein Praxisteil, in dem das Gelernte in kurzweiligen, in der Privat- und Geschäftswelt angesiedelten Verhandlungs-Rollenspielen, angewendet wird. Durch dieses «learning by doing» werden den Studierenden verschiedene Methoden vermittelt, wie Verhandlungen effektiv geführt und erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Das Modul geht zudem auf die Themengebiete Emotionen, kognitive Effekte, nonverbale Kommunikation, Mikroexpressionen und Lügnerkennung ein, die Verhandlungssituationen beeinflussen können.</p>
Verantwortliche OE	Institut für Financial Management (IFI)
Modulverantwortung	Oliver Thomas
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> Accounting and Controlling
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung für den Masterstudiengang Accounting and Controlling vom 10.12.2015, Anhang zur Studienordnung für den Masterstudiengang Accounting and Controlling erstmals beschlossen am 26.01.2016
Modulkategorie	Modultyp Wahlpflichtmodul
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: Verhandlungsmanagement

Lernziele des Moduls	Die Studierenden... <ul style="list-style-type: none">• können Verhandlungen in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen• kennen wichtige Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren• durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen• kennen den Unterschied zwischen dem sachbezogenen und dem positionsbezogenen Verhandlungsmodell• verstehen die Rolle von Emotionen und kognitiver Effekte im Rahmen von Verhandlungen• haben die grundlegenden Aspekte der nonverbalen Kommunikation, der Mikroexpressionen und der Lügnererkennung kennengelernt																																	
Inhalte des Moduls	<ul style="list-style-type: none">• Einführung in die Verhandlungstechniken: Verhandlungsmodelle, Verhandlungsstrukturen und -prozesse• Das positionsbezogene (distributive) Verhandlungsmodell: Charakteristika und Struktur positionsbezogener Verhandlungen; ZOPA, BATNA und Reservationspreis; Vorstellung des Leitfadens• Das sachbezogene (integrative) Verhandlungsmodell: Charakteristika sachbezogener Verhandlungen, Vorbereitung auf eine Verhandlung, Vorstellung des Harvard-Konzepts• Emotionen und kognitive Verzerrungen• Verbale und nonverbale Kommunikation• Mikroexpressionen und Lügnererkennung																																	
Verknüpfung zu anderen Modulen	Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf:																																	
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">• Lehrgespräch• Problemorientierter Unterricht• Lehrvortrag• Fallstudien• Übungen		Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none">• Einzelarbeit• Gruppenarbeit• Partnerarbeit																															
Unterrichtsgliederung	<table><tr><td></td><td>Kontaktstudium</td><td>Begleitetes Studium</td><td colspan="2">Autonomes Selbststudium</td></tr><tr><td>Vorlesung</td><td>20 h</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Übung</td><td>8 h</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Projektarbeit</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Seminar</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Total</td><td>28 h</td><td>0 h</td><td colspan="2">62 h</td></tr></table>					Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium		Vorlesung	20 h	-			Übung	8 h	-			Projektarbeit	-	-			Seminar	-	-			Total	28 h	0 h	62 h	
	Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium																															
Vorlesung	20 h	-																																
Übung	8 h	-																																
Projektarbeit	-	-																																
Seminar	-	-																																
Total	28 h	0 h	62 h																															
Leistungsnachweise	<table><tr><td colspan="2">Modulendprüfung</td><td>Form</td><td>Dauer (Min.)</td><td>Gewichtung</td></tr><tr><td colspan="2">-</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td colspan="2">Hilfsmittel</td><td colspan="3"></td></tr></table> <table><tr><td>Andere</td><td>Bewertung</td><td>Format</td><td>Dauer (Min.)</td><td>Gewichtung</td></tr><tr><td>Schriftliche Arbeit</td><td>Note</td><td>Gruppenarbeit</td><td>0</td><td>100.00</td></tr></table>				Modulendprüfung		Form	Dauer (Min.)	Gewichtung	-					Hilfsmittel					Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung	Schriftliche Arbeit	Note	Gruppenarbeit	0	100.00					
Modulendprüfung		Form	Dauer (Min.)	Gewichtung																														
-																																		
Hilfsmittel																																		
Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung																														
Schriftliche Arbeit	Note	Gruppenarbeit	0	100.00																														
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	80% Aufgrund der praxis- und übungsorientierten Ausrichtung des Moduls (kurze Theorieteile und direkt folgende Praxisteile, in denen das Gelernte anhand von praktischen Übungsfällen in kurzweiligen, in der Geschäftswelt angesiedelten Verhandlungs-Rollenspielen, angewendet wird) ist eine Präsenzverpflichtung von 80% obligatorisch. Ansonsten gilt das Modul als nicht bestanden.																																	

Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement

Pflichtliteratur

- Nasher, J. (2012). Durchschaut. Das Geheimnis, kleine und grosse Lügen zu entlarven. 4. Auflage. München: Heyne. ISBN 978-3-453-60246-5.
- Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 4. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3.
- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Frankfurt a.M: Campus. ISBN 978-3593389820.

Ergänzende Literatur

Bemerkungen