

Gültig ab 2025.HS

| <b>Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement</b>   |   |
|---|---|
| <b>Modulkürzel</b>  | w.MA.XX.VM.18HS   |
| <b>ECTS Credits</b>   | 3   |
| <b>Unterrichts- und Prüfungssprache</b>   | Deutsch   |
| <b>Beschreibung des Moduls</b>  | <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 Lügenerkennung ein, die Verhandlungssituationen beeinflussen können.</p>   |
| <b>Verantwortliche OE</b>   | Institut für Financial Management (IFI)   |
| <b>Modulverantwortung</b>   | Oliver Thomas   |
| <b>Studiengang und Vertiefungsrichtung</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accounting and Controlling</li> </ul>  |
| <b>Rechtliche Grundlagen</b>  | 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   |
| <b>Modulkategorie</b>   | <b>Modultyp</b><br>Wahlpflichtmodul   |
| <b>Spezifische Vorkenntnisse</b>  |   |
| <b>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachkompetenz</li> <li>• Methodenkompetenz</li> <li>• Sozialkompetenz</li> <li>• Selbstkompetenz</li> </ul>  |
| <b>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs</b>                              | <p><b>Fachkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte wissen &amp; verstehen</li> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen</li> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren</li> </ul> <p><b>Methodenkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Problemlösung &amp; Kritisches Denken</li> <li>• Wissenschaftliche Methoden</li> <li>• Arbeitsmethoden, -techniken &amp; -verfahren</li> <li>• Nutzung von Informationen</li> <li>• Kreativität &amp; Innovation</li> </ul> <p><b>Sozialkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schriftliche Kommunikation</li> <li>• Mündliche Kommunikation</li> <li>• Kooperation im Team &amp; Umgang mit Konflikten</li> <li>• Interkulturalität &amp; Perspektivenübernahme</li> </ul> <p><b>Selbstkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstmanagement &amp; Selbstreflexion</li> <li>• Ethische &amp; Soziale Verantwortung</li> <li>• Lernen &amp; Veränderung</li> </ul> |

# Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Lernziele des Moduls</b> | <p>Die Studierenden...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• können Verhandlungen in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen</li> <li>• kennen wichtige Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren</li> <li>• durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen</li> <li>• kennen den Unterschied zwischen dem sachbezogenen und dem positionsbezogenen Verhandlungsmodell</li> <li>• verstehen die Rolle von Emotionen und kognitiver Effekte im Rahmen von Verhandlungen</li> <li>• haben die grundlegenden Aspekte der nonverbalen Kommunikation, der Mikroexpressionen und der Lügenerkennung kennengelernt</li> </ul> |
|-----------------------------|--|

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>Inhalte des Moduls</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in die Verhandlungstechniken: Verhandlungsmodelle, Verhandlungsstrukturen und -prozesse</li> <li>• Das positionsbezogene (distributive) Verhandlungsmodell: Charakteristika und Struktur positionsbezogener Verhandlungen; ZOPA, BATNA und Reservationspreis; Vorstellung des Leitfadens</li> <li>• Das sachbezogene (integrative) Verhandlungsmodell: Charakteristika sachbezogener Verhandlungen, Vorbereitung auf eine Verhandlung, Vorstellung des Harvard-Konzepts</li> <li>• Emotionen und kognitive Verzerrungen</li> <li>• Verbale und nonverbale Kommunikation</li> <li>• Mikroexpressionen und Lügenerkennung</li> </ul> |
|---------------------------|--|

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <b>Verknüpfung zu anderen Modulen</b> | Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf: |
|---------------------------------------|--|

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Digitale Lernressourcen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reader</li> <li>• Lehrvideos</li> <li>• Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen)</li> <li>• Fallstudien (inkl. Lösungen)</li> </ul> |
|--------------------------------|---|

|                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
| <b>Unterrichtsmethoden</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehrgespräch</li> <li>• Problemorientierter Unterricht</li> <li>• Lehrvortrag</li> <li>• Fallstudien</li> <li>• Übungen</li> </ul> | <p>Eingesetzte Sozialformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelarbeit</li> <li>• Gruppenarbeit</li> <li>• Partnerarbeit</li> </ul> |
|----------------------------|---|---|

| <b>Unterrichtsgliederung</b> | <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Kontaktstudium</th> <th>Begleitetes Studium</th> <th>Autonomes Selbststudium</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Vorlesung</td> <td>20 h</td> <td>-</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Übung</td> <td>8 h</td> <td>-</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Projektarbeit</td> <td>-</td> <td>-</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Seminar</td> <td>-</td> <td>-</td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>28 h</b></td> <td><b>0 h</b></td> <td><b>62 h</b></td> </tr> </tbody> </table> |                     | Kontaktstudium          | Begleitetes Studium | Autonomes Selbststudium | Vorlesung | 20 h | - |  | Übung | 8 h | - |  | Projektarbeit | - | - |  | Seminar | - | - |  | <b>Total</b> | <b>28 h</b> | <b>0 h</b> | <b>62 h</b> |
|------------------------------|--|---------------------|-------------------------|---------------------|-------------------------|-----------|------|---|--|-------|-----|---|--|---------------|---|---|--|---------|---|---|--|--------------|-------------|------------|-------------|
|                              | Kontaktstudium   | Begleitetes Studium | Autonomes Selbststudium |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |
| Vorlesung                    | 20 h   | -                   |                         |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |
| Übung                        | 8 h  | -                   |                         |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |
| Projektarbeit                | -  | -                   |                         |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |
| Seminar                      | -  | -                   |                         |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |
| <b>Total</b>                 | <b>28 h</b>  | <b>0 h</b>          | <b>62 h</b>             |                     |                         |           |      |   |  |       |     |   |  |               |   |   |  |         |   |   |  |              |             |            |             |

| <b>Leistungsnachweise</b> | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Modulendprüfung</th> <th>Form</th> <th>Dauer (Min.)</th> <th>Gewichtung</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Hilfsmittel</b></td> <td colspan="3"></td> </tr> </tbody> </table><br><table border="1"> <thead> <tr> <th>Andere</th> <th>Bewertung</th> <th>Format</th> <th>Dauer (Min.)</th> <th>Gewichtung</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Schriftliche Arbeit</td> <td>Note</td> <td>Gruppenarbeit</td> <td>0</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table> | Modulendprüfung | Form         | Dauer (Min.) | Gewichtung | - |  |  |  | <b>Hilfsmittel</b> |  |  |  | Andere | Bewertung | Format | Dauer (Min.) | Gewichtung | Schriftliche Arbeit | Note | Gruppenarbeit | 0 | 100.00 |
|---------------------------|---|-----------------|--------------|--------------|------------|---|--|--|--|--------------------|--|--|--|--------|-----------|--------|--------------|------------|---------------------|------|---------------|---|--------|
| Modulendprüfung           | Form  | Dauer (Min.)    | Gewichtung   |              |            |   |  |  |  |                    |  |  |  |        |           |        |              |            |                     |      |               |   |        |
| -                         |   |                 |              |              |            |   |  |  |  |                    |  |  |  |        |           |        |              |            |                     |      |               |   |        |
| <b>Hilfsmittel</b>        |   |                 |              |              |            |   |  |  |  |                    |  |  |  |        |           |        |              |            |                     |      |               |   |        |
| Andere                    | Bewertung   | Format          | Dauer (Min.) | Gewichtung   |            |   |  |  |  |                    |  |  |  |        |           |        |              |            |                     |      |               |   |        |
| Schriftliche Arbeit       | Note  | Gruppenarbeit   | 0            | 100.00       |            |   |  |  |  |                    |  |  |  |        |           |        |              |            |                     |      |               |   |        |

|   |   |
|---|---|
| <b>Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium</b> | <p>80%</p> <p>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.</p> |
|---|---|

## Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Pflichtliteratur</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Nasher, J. (2012). Durchsicht. Das Geheimnis, kleine und grosse Lügen zu entlarven. 4. Auflage. München: Heyne. ISBN 978-3-453-60246-5.</li><li>• Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 4. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3.</li><li>• Fisher, R., Ury, W. &amp; Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Frankfurt a.M: Campus. ISBN 978-3593389820.</li></ul> |
| <b>Ergänzende Literatur</b> |  |
| <b>Bemerkungen</b>          |  |