

Modul: Kommunikation und Verhandlungsführung

Niveau	Master	Kürzel	KuV
Modulname englisch	Communication and Negotiation		
Modulverantwortliche	Opresnik, Marc, Prof. Dr. Dipl.-Kfm.		
Fachbereich	Angewandte Naturwissenschaften		
Studiengang	Regulatory Affairs, Master		
Verpflichtungsgrad	Wahlpflicht	ECTS-Leistungspunkte	2,5
Fachsemester	3	Semesterwochenstunden	2
Dauer in Semestern	1	Arbeitsaufwand in Stunden	75
Angebotshäufigkeit	SoSe und WiSe	Präsenzstunden	
Lehrsprache	Deutsch	Selbststudiumsstunden	75

Der folgende Abschnitt ist nur ausgefüllt, wenn es **genau eine** modulabschließende Prüfung gibt.

Prüfungsleistung	Studienarbeit	Prüfungsprache	Deutsch
Dauer PL in Minuten		Bewertungssystem PL	Drittelnoten
Lernergebnisse	Die Studierenden kennen grundlegende Kommunikations- und Verhandlungstechniken und können diese in typischen Gesprächssituationen von Führungskräften und in einer eigenen Verhandlung erfolgreich anwenden Sie lernen außerdem, ihre eigene Wirkung auf andere durch Auftreten, Sprache und Verhalten in Gesprächen einzuschätzen und zu steuern.		
Teilnahmevoraussetzungen	Keine		

Der vorige Abschnitt ist nur ausgefüllt, wenn es **genau eine** modulabschließende Prüfung gibt.

Berücksichtigung von Gender- und Diversity-Aspekten	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Verwendung geschlechtergerechter Sprache (THL-Standard) ✓ Zielgruppengerechte Anpassung der didaktischen Methoden ✓ Sichtbarmachen von Vielfalt im Fach (Forscherinnen, Kulturen etc.)
Verwendbarkeit	Aufgrund seiner Ausrichtung kann das Modul in allen Studiengängen eingesetzt werden (siehe Bemerkungen).
Bemerkungen	

Lehrveranstaltung: Kommunikation und Verhandlungsführung

(zu Modul: Kommunikation und Verhandlungsführung)

Lehrveranstaltungsart	Online-Lehrveranstaltung	Lernform	Online betreut
LV-Name englisch	Communication and Negotiation		
Anwesenheitspflicht	nein	ECTS-Leistungspunkte	2,5
Teilnahmebeschränkung		Semesterwochenstunden	2
Gruppengröße		Arbeitsaufwand in Stunden	75
Lehrsprache	Deutsch	Präsenzstunden	0
Studienleistung		Selbststudiumsstunden	75
Dauer SL in Minuten		Bewertungssystem SL	Drittelnoten

Der folgende Abschnitt ist nur ausgefüllt, wenn es eine lehrveranstaltungsspezifische Prüfung gibt.

Prüfungsleistung		Prüfsprache	
Dauer PL in Minuten		Bewertungssystem PL	
Lernergebnisse			
Teilnahmevoraussetzungen			

Der vorige Abschnitt ist nur ausgefüllt, wenn es eine lehrveranstaltungsspezifische Prüfung gibt.

Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen der Kommunikation <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Die Bedeutung der Kommunikation als Erfolgsfaktor 1.2 Axiome der Kommunikation nach Watzlawick 1.3 Das Eisbergmodell der Kommunikation 1.4 Das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun 1.5 Das Selbstwertgefühl 1.6 Die Transaktionsanalyse 1.7 Grundlagen der Motivation 1.8 Das Feedback und seine Bedeutung 1.9 Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation 2. Grundlagen der Verhandlungsführung <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Die Vorbereitung 2.2 Die Eigenmotivation 2.3 Die Begrüßung 2.4 Die Bedarfsanalyse
--------------------	--

	<p>2.5Die Präsentation</p> <p>2.6Die Einwandbehandlung</p> <p>2.7Der Abschluss</p> <p>2.8Die Nachbereitung</p>
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Lürssen / Opresnik: Die heimlichen Spielregeln der Karriere. Wie Sie die ungeschriebenen Gesetze am Arbeitsplatz für Ihren Erfolg nutzen, 3. Aufl., 2010 • Opresnik: Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung: Besser verhandeln – in jeder Beziehung, 3. Aufl., 2017 • Opresnik: Überzeugt! Erfolgreich kommunizieren, präsentieren und verhandeln: Menschen begeistern und mehr erreichen, 3. Aufl., 2018 • Seifert: Visualisieren – Präsentieren – Moderieren, 23. Aufl., 2009
Bemerkungen	<p>Kommunikations-, Verhandlungsführungs- und Präsentations-Kenntnisse sind für alle Studierenden, welche in ihrem späteren Berufsleben oder als Unternehmer Führungsverantwortung übernehmen wollen, unerlässlich.</p>