

Modul: Verhandlungsführung

Niveau	Master	Stundenplankürzel	Verh
Modulname englisch	Negotiations		
Modulverantwortliche	Scheiner, Christian, Prof. Dr. / Klein, Jürgen, Prof. Dr.		
Fachbereich	Maschinenbau und Wirtschaft		
Studiengang	Wirtschaftsingenieurwesen, Master		
Verpflichtungsgrad	Pflicht	ECTS-Leistungspunkte	5
Fachsemester	1	Semesterwochenstunden	3
Dauer in Semestern	1	Arbeitsaufwand in Stunden	150
Angebotshäufigkeit	SoSe	Präsenzstunden	45
Lehrsprache	Deutsch	Selbststudiumsstunden	105

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

Prüfungsleistung	Portfolio-Prüfung	Prüfsprache	Deutsch
Dauer PL in Minuten		Bewertungssystem PL	Drittelpnoten
Lernergebnisse	<p>Die Studierenden kennen grundlegende Kommunikations- und Verhandlungstechniken und können diese in typischen Gesprächssituationen von Führungskräften und in einer eigenen Verhandlung erfolgreich anwenden.</p> <p>Sie lernen außerdem, ihre eigene Wirkung auf andere durch Auftreten, Sprache und Verhalten in Gesprächen einzuschätzen und zu steuern.</p>		
Teilnahmevoraussetzungen			

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	
Bemerkungen	

Lehrveranstaltung: Verhandlungsführung

(zu Modul: Verhandlungsführung)

Lehrveranstaltungsart	Vorlesung	Lernform	Präsenz
LV-Name englisch	Negotiations		
Anwesenheitspflicht	nein	ECTS-Leistungspunkte	5
Teilnahmebeschränkung		Semesterwochenstunden	3
Gruppengröße		Arbeitsaufwand in Stunden	150
Lehrsprache	Deutsch	Präsenzstunden	45
Studienleistung		Selbststudiumsstunden	105
Dauer SL in Minuten		Bewertungssystem SL	

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"> • Grundlagen der Verhandlungsführung • Prozessschritte von Verhandlungen • Verhandlungszusammenhänge • Individuelle Verhandlungsdifferenzen • Lösungen für Verhandlungsdifferenzen • Emotionen in Verhandlungen
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Hollensen, Opresnik: <i>Marketing - A relationship approach</i> - Vahlen Verlag, München, 2010 • Kotter: <i>Wie Manager richtig führen</i> - München / Wien, 1999 • Küpper, Ortman: <i>Mikropolitik. Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen</i> - Opladen, 2. Auflage, 1992 • Lürssen, Opresnik: <i>Die heimlichen Spielregeln der Karriere. Wie Sie die ungeschriebenen Gesetze am Arbeitsplatz für ihren Erfolg nutzen</i> - 3. Auflage, Frankfurt / New York, 2010 • Neuberger: <i>Mikropolitik. Der alltägliche Aufbau und Einsatz von Macht in Organisationen</i> - 2. Auflage, Stuttgart, 2006 • Opresnik: <i>Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung - Besser verhandeln - in jeder Beziehung</i> - Springer, 2013 • Opresnik, Rennhak: <i>Allgemeine Betriebs- und Managementlehre, Grundlagen und Praxis einer integrierten marktorientierten Unternehmensführung</i> - Gabler, 2011 • Seifert: <i>Visualisieren - Präsentieren - Moderieren</i> - 23. Auflage, Offenbach, 2009

Bemerkungen	Die Veranstaltung besteht aus einer Vorlesung, einer Übung sowie aus einer betreuten Bearbeitung einer Fallstudie.
--------------------	--