

**Modul: Verhandlungsführung**

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

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

<b>Prüfungsleistung</b>	Portfolio-Prüfung	<b>Prüfsprache</b>	Deutsch
<b>Dauer PL in Minuten</b>		<b>Bewertungssystem PL</b>	Drittelpnoten
<b>Lernergebnisse</b>	<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>		
<b>Teilnahmevoraussetzungen</b>			

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

<b>Berücksichtigung von Gender- und Diversity-Aspekten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verwendung geschlechtergerechter Sprache (THL-Standard)</li> <li>✓ Zielgruppengerechte Anpassung der didaktischen Methoden</li> <li>✓ Sichtbarmachen von Vielfalt im Fach (Forscherinnen, Kulturen etc.)</li> </ul>
<b>Verwendbarkeit</b>	
<b>Bemerkungen</b>	

## Lehrveranstaltung: Verhandlungsführung

(zu Modul: Verhandlungsführung)

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

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

<b>Prüfungsleistung</b>		<b>Prüfsprache</b>	
<b>Dauer PL in Minuten</b>		<b>Bewertungssystem PL</b>	
<b>Lernergebnisse</b>			
<b>Teilnahmevoraussetzungen</b>			

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

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

<b>Bemerkungen</b>	Die Veranstaltung besteht aus einer Vorlesung, einer Übung sowie aus einer betreuten Bearbeitung einer Fallstudie.
--------------------	--