

2019.HS

Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung	
Modulkürzel	w.BA.XX.2DVF.XX
Beschreibung des Moduls	Die Studierenden erhalten die Gelegenheit, die persönliche Redegewandtheit in komplexen und anspruchsvollen Gesprächssituationen (Verhandlung und Debatte) zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Dabei sollen die Argumentationsfähigkeit, die Überzeugungsstärke und das Ausdrucksvermögen der Studierenden weiterentwickelt/geschult und gefestigt werden.
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> § Betriebsökonomie - Accounting, Controlling, Auditing § Betriebsökonomie - Banking and Finance § Betriebsökonomie - Banking and Finance (FLEX) § Betriebsökonomie - Banking and Finance (PIE) § Betriebsökonomie - Economics and Politics § Betriebsökonomie - General Management § Betriebsökonomie - General Management (Flex) § Betriebsökonomie - Risk and Insurance § Wirtschaftsinformatik § Wirtschaftsrecht
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung BSc vom 29.01.2009, Anhang zur Studienordnung für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht erstmals beschlossen am 12.05.2009
Modulkategorie	Modultyp: Wahlpflichtmodul
	Studienabschnitt: Hauptstudium
ECTS	3
Verantwortliche OE	W Komm. & Mathem. in W&R Ltg.
Modulverantwortung	Christian Stadler (stla)
Modulverantwortung Stellvertretung	Jeannette Philipp (phij)
Spezifische Vorkenntnisse	-
Beitrag des Moduls für Learning Goals 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
Lernziele des Moduls	<p>Die Studierenden...</p> <ul style="list-style-type: none"> § beherrschen und vertiefen die für sie relevanten Aspekte der Argumentationstechnik § sind in der Lage, auch in schwierigen Gesprächssituationen Angriffen standzuhalten und ihre eigene Meinung überzeugend einzubringen § können Verhandlungen auch in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen § können eine Debatte führen und kritisch analysieren § können Gesprächstaktiken, Schlagfertigkeitselemente, Einwandtechniken und Argumentationsstrategien gezielt einsetzen § kennen die wichtigen Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren

Inhalte des Moduls	§ Streitkultur: Debatte und Disputation § Videoaufnahmen eigener Sprachinterventionen und deren Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf § Videoaufnahmen reflektieren und auswerten § Verhandlungstechnik in schwierigen Situationen § Argumentationstechniken/Strategien/Taktiken § Pull-Push-Methode § Schlagfertigkeit und Gegenargumentation § Taktiken in Verhandlungen		
Verknüpfung zu anderen Modulen	Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgendem Modul auf: w.BA.XX.2Komm.XX		
Unterrichtsmethoden	§ Lehrvortrag § Lehrgespräch § Anwendungsaufgaben § Fallstudien § Übungen § Projektarbeit § Literaturstudium	Eingesetzte Sozialformen: § Einzelarbeit § Partnerarbeit § Gruppenarbeit	
Digitale Lernressourcen	§ Reader § Lehrvideos § Unterrichtsaufzeichnungen § Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) § Fallstudien (inkl. Lösungen)		
Unterrichtsgliederung	Kontaktstudium	Begleitetes Selbststudium	Autonomes Selbststudium
Grossklasse	-	-	
Kleinklasse	28 h	46 h	
Gruppenunterricht	-	-	
Praktikum	-	-	
Seminar	-	-	
Total	28 h	46 h	16 h
Leistungsnachweise			
Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
-	-	-	-
Hilfsmittel	-		
Andere	Bewertung	Dauer (Min.)	Gewichtung
Debatte	Pass/Fail	-	-
Verhandlungskonzept	Note	-	50,00 %
Verhandlung	Note	30	50,00 %
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	-		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Pflichtliteratur	§ vgl. Semesterprogramm Moodle		
Ergänzende Literatur	§ Fisher, R. & Shapiro, D. (2007). Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt a. M.: Campus. ISBN 978-3593383910. § Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Campus: Frankfurt a. M. ISBN 978-3593389820. § Schraner, M. (2001). Verhandeln im Grenzbereich. Strategien und Taktiken für schwierige Fälle. Berlin: Econ. ISBN 978-3430180689. § Herrmann, M., Hoppmann, M. & Stölzgen, K. (2012). Schlüsselkompetenz Argumentation. 2. Auflage. Paderborn: Schöningh. ISBN 978-3825238292. § Edmüller, A. & Wilhelm, T. (2014). Manipulationstechniken. So wehren Sie sich. 3. Auflage. Freiburg: Haufe Lexware. ISBN 978-3648052402.		
Bemerkungen	Im Falle eines Fails beim Leistungsnachweis "Debatte" besteht die einmalige Möglichkeit, binnen sieben Tagen den Leistungsnachweis nach Vorgaben des Dozenten zu überarbeiten, um dennoch ein Pass zu erlangen. Wird diese Arbeit mangelhaft oder nicht fristgerecht erbracht, bedeutet dies eine ganze Note Abzug von der Modulendnote.		