

Gültig für 2022.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 das Verhandlungsgeschick, die Argumentationsfähigkeit, die Überzeugungsstärke und das Ausdrucksvermögen der Studierenden weiterentwickelt/geschult und gefestigt werden.
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> § Betriebsökonomie - Vertiefung in Accounting, Controlling, Auditing § Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance § Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance (FLEX) § Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance (PIE) § Betriebsökonomie - Vertiefung in Behavioral Design § Betriebsökonomie - Vertiefung in Economics and Politics § Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management § Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management (Flex) § Betriebsökonomie - Vertiefung in Marketing § Betriebsökonomie - Vertiefung in Risk and Insurance § Wirtschaftsinformatik § Wirtschaftsinformatik - Vertiefung in Business Information Systems § Wirtschaftsinformatik - Vertiefung in Data Science § 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 Kommunikation in Wirtschaft und Recht
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 (Pull- und Push-Technik) § 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 § durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen		
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 § 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	
Leistungsnachweise			
Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
-	-	-	-
Hilfsmittel	-		
Andere	Bewertung	Dauer (Min.)	Gewichtung
Verhandlungskonzept	Note	-	50,00 %
Verhandlung	Note	30	50,00 %
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Zwingende Präsenzzeit: Keine		
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. § Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 9. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3. § Voss, C. (2020). Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI. 4. Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-868881-656-3.		
Bemerkungen	-		