

Gültig für 2022.HS

<b>Modulbezeichnung: Verhandlungsmanagement</b>	
Modulkürzel	w.MA.XX.VM.18HS
Beschreibung des Moduls	Dieses Modul vermittelt den Studierenden Einblicke und praktische Ratschläge zu Aspekten von Verhandlungen. Es führt die Studierenden in die Schlüsselkonzepte, Prinzipien und Fähigkeiten ein, die für die Durchführung von Verhandlungen, hauptsächlich im geschäftlichen Kontext, erforderlich sind. Ziel des Moduls ist das Vermitteln von Fähigkeiten, private und geschäftliche Verhandlungen erfolgreich zu führen. Jeder Kursteil beginnt mit einer kurzen Theorie. Danach folgt ein Praxisteil, in dem das Gelernte in kurzweiligen, in der Privat- und Geschäftswelt angesiedelten Verhandlungs-Rollenspielen, angewendet wird. Durch dieses «learning by doing» werden den Studierenden verschiedene Methoden vermittelt, wie Verhandlungen effektiv geführt und erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Das Modul geht zudem auf die Themengebiete Emotionen, kognitive Effekte, nonverbale Kommunikation, Mikroexpressionen und Lügnerkennung ein, die Verhandlungssituationen beeinflussen können.
Studiengang und Vertiefungsrichtung	Accounting and Controlling
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung für den Masterstudiengang Accounting and Controlling vom 10.12.2015, Anhang zur Studienordnung für den Masterstudiengang Accounting and Controlling erstmals beschlossen am 26.01.2016
Modulkategorie	<b>Modultyp:</b> Wahlpflichtmodul
ECTS	3
Verantwortliche OE	W Institut für Financial Management (IFI)
Modulverantwortung	Oliver Thomas (thol)
Modulverantwortung Stellvertretung	Christa Bosch (bocc)
Spezifische Vorkenntnisse	-
Beitrag des Moduls für Learning Goals des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	§ Fachkompetenz § Methodenkompetenz § Sozialkompetenz § Selbstkompetenz
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	Fachkompetenz § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren Methodenkompetenz § Problemlösung & Kritisches Denken § Wissenschaftliche Methoden § Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren § Nutzung von Informationen § Kreativität & Innovation Sozialkompetenz § Schriftliche Kommunikation § Mündliche Kommunikation § Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten § Interkulturalität & Perspektivenübernahme Selbstkompetenz § Selbstmanagement & Selbstreflexion § Ethische & Soziale Verantwortung § Lernen & Veränderung
Lernziele des Moduls	Die Studierenden... § können Verhandlungen in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen § kennen wichtige Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren § durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen § kennen den Unterschied zwischen dem sachbezogenen und dem positionsbezogenen Verhandlungsmodell § verstehen die Rolle von Emotionen und kognitiver Effekte im Rahmen von Verhandlungen

	§ haben die grundlegenden Aspekte der nonverbalen Kommunikation, der Mikroexpressionen und der Lügenerkennung kennengelernt		
Inhalte des Moduls	§ Einführung in die Verhandlungstechniken: Verhandlungsmodelle, Verhandlungsstrukturen und -prozesse § Das positionsbezogene (distributive) Verhandlungsmodell: Charakteristika und Struktur positionsbezogener Verhandlungen; ZOPA, BATNA und Reservationspreis; Vorstellung des Leitfadens § Das sachbezogene (integrative) Verhandlungsmodell: Charakteristika sachbezogener Verhandlungen, Vorbereitung auf eine Verhandlung, Vorstellung des Harvard-Konzepts § Emotionen und kognitive Effekte § Nonverbale Kommunikation § Mikroexpressionen und Lügenerkennung § Mehrparteiverhandlungen: Besonderheiten und Probleme bei komplexen Mehrparteiverhandlungen und im internationalen Kontext		
Verknüpfung zu anderen Modulen	-		
Unterrichtsmethoden	§ Lehrvortrag § Lehrgespräch § Fallstudien § Übungen § Problemorientierter Unterricht	<b>Eingesetzte Sozialformen:</b> § Einzelarbeit § Partnerarbeit § Gruppenarbeit	
Digitale Lernressourcen	§ Reader § Lehrvideos § Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) § Fallstudien (inkl. Lösungen)		
Unterrichtsgliederung	<b>Kontaktstudium</b>	<b>Begleitetes Selbststudium</b>	<b>Autonomes Selbststudium</b>
	Vorlesung	20 h	-
	Übung	8 h	-
	Projektarbeit	-	-
	Seminar	-	-
	<b>Total</b>	<b>28 h</b>	<b>0 h</b>
			<b>62 h</b>
Leistungsnachweise			
<b>Modulendprüfung</b>	<b>Form</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
Schriftliche Prüfung	closed book	60	100,00 %
<b>Hilfsmittel</b>	spezifizierter Taschenrechner gem. "Merkblatt Hilfsmittel"		
<b>Andere</b>	<b>Bewertung</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
-	-	-	-
Eine Nachbesserung bzw. Nachbearbeitung von Leistungsnachweisen ist nicht möglich.			
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Zwingende Präsenzzeit: 80%  Aufgrund der praxis- und übungsorientierten Ausrichtung des Moduls (kurze Theorieteile und direkt folgende Praxisteile, in denen das Gelernte anhand von praktischen Übungsfällen in kurzweiligen, in der Geschäftswelt angesiedelten Verhandlungs-Rollenspielen, angewendet wird) ist eine Präsenzverpflichtung von 80% obligatorisch. Ansonsten gilt das Modul als nicht bestanden.		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Pflichtliteratur	§ Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Frankfurt a.M: Campus. ISBN 978-3593389820. § Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 4. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3. § Nasher, J. (2012). Durchschaut. Das Geheimnis, kleine und grosse Lügen zu entlarven. 4. Auflage. München: Heyne. ISBN 978-3-453-60246-5.		
Ergänzende Literatur	-		
Bemerkungen	-		