

Verhandlungsführung

Titel <i>Course title</i>	Verhandlungsführung
Fachstatus <i>Course status</i>	Pflichtfach
Zielgruppe <i>Target Group</i>	1. Semester Master-Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen
Kurzbeschreibung <i>Course description</i>	Die Lehrveranstaltung vermittelt Kenntnisse im Bereich Soft Skills.
Vorkenntnisse (empf.) <i>Prerequisites (recomm.)</i>	Erfolgreich abgeschlossenes Bachelorstudium mit Entrepreneurshipkenntnissen.
Arbeitsmittel <i>Required materials</i>	Literatur (ausgewählte): Hollensen, Opresnik: Marketing - A relationship approach - Vahlen Verlag, München, 2010 Kotter: Wie Manager richtig führen - München / Wien, 1999 Küpper, Ortman: Mikropolitik. Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen - Opladen, 2. Auflage, 1992 Lürssen, Opresnik: Die heimlichen Spielregeln der Karriere. Wie Sie die ungeschriebenen Gesetze am Arbeitsplatz für ihren Erfolg nutzen - 3. Auflage, Frankfurt / New York, 2010 Neuberger: Mikropolitik. Der alltägliche Aufbau und Einsatz von Macht in Organisationen - 2. Auflage, Stuttgart, 2006 Opresnik: Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung - Besser verhandeln - in jeder Beziehung - Springer, 2013 Opresnik, Rennhak: Allgemeine Betriebs- und Managementlehre, Grundlagen und Praxis einer integrierten marktorientierten Unternehmensführung - Gabler, 2011 Seifert: Visualisieren - Präsentieren - Moderieren - 23. Auflage, Offenbach, 2009
Lehrresultate <i>Course outcomes</i>	Die Studierenden kennen grundlegende Kommunikations- und Verhandlungstechniken und können diese in typischen Gesprächssituationen von Führungskräften und in einer eigenen Verhandlung erfolgreich anwenden. Sie lernen außerdem, ihre eigene Wirkung auf andere durch Auftreten, Sprache und Verhalten in Gesprächen einzuschätzen und zu steuern.

Inhaltsangaben <i>Course topics</i>	<ul style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen der Kommunikation 1.1. Die Bedeutung der Kommunikation als Erfolgsfaktor 1.2. Axiome der Kommunikation nach Watzlawick 1.3. Das Eisbergmodell der Kommunikation 1.4. Das Kommunikationsquadrat nach Schulz v. Thun 1.5. Das Selbstwertgefühl 1.6. Die Transaktionsanalyse 1.7. Grundlagen der Motivation 1.8. Das Feedback und seine Bedeutung 1.9. Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation 2. Grundlagen der Verhandlungsführung 2.1. Die Vorbereitung 2.2. Die Eigenmotivation 2.3. Die Begrüßung 2.4. Die Bedarfsanalyse 2.5. Die Präsentation 2.6. Die Einwandbehandlung 2.7. Der Abschluss 2.8. Die Nachbereitung
Lehrmethoden <i>Course methods</i>	Verhandlungsführung (Vorlesung, 2 SWS) Verhandlungsführung (Übung, 1 SWS) Betreute Bearbeitung einer Fallstudie
Besonderheiten <i>Special features</i>	Keine
Weiterführende Kurse <i>Related courses</i>	Keine
Umfang / Credits <i>Course structure</i>	2 – 1 – 5 (SWS Vorlesung – SWS Labor/Übung – Credits)
Leistungsnachweis / Dauer <i>Assessment / Duration</i>	Portfolio-Prüfung
Lehrpersonen <i>Lecturers</i>	Institut für Entrepreneurship und Business Development Prof. Dr. Christian Scheiner
Verantwortlich <i>Coordinator</i>	Prof. Dr. Christian Scheiner
Letzte Überprüfung <i>Last review</i>	12.04.2016
Letzte Änderung <i>Last update</i>	12.04.2016