

Verhandlungstechniken

Modulcode: DLMNEGE1_D

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	ECTS	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	MA	n/a	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Unterrichtssprache
s. Curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Georg Berkel (Verhandlungstechniken)

Kurse im Modul

- Verhandlungstechniken (DLMNEGE01_D)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Die Bedeutung und die Beschaffenheit von Verhandlungen
- Die Verteilung von Wert
- Distributive Verhandlungstaktik
- Die Wertschöpfung
- Verhandlungstaktiken zur Wertschöpfung
- Das Dilemma des Verhandlungsführers
- Verhandeln lernen

Qualifikationsziele des Moduls**Verhandlungstechniken**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Verhandlungsprozess und die miteinander verbundenen, aber gegenläufigen Prozesse der Wertverteilung und Wertschöpfung zu beschreiben.
- gebräuchliche Mythen und Missverständnisse in Bezug auf Verhandlungen und Verhandlungsführern zu erkennen und Maßnahmen zu ergreifen, um übliche Unzulänglichkeiten zu vermeiden.
- empirische Erkenntnisse über den Verhandlungsprozess auf Verhandlungsszenarien anzuwenden.
- mit verschiedenen anderen Parteien unter Anwendung von Wertverteilungs- und Wertschöpfungstaktiken zu verhandeln.
- sich an einem Prozess der Selbstreflexion zu beteiligen und eine Vielzahl von Instrumenten zu nutzen, um die Leistung als Verhandlungsanfänger zu verbessern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der IU Internationale Hochschule

Alle Master-Programme aus dem Bereich Wirtschaft & Management

Verhandlungstechniken

Kurscode: DLMNEGE01_D

Niveau	Unterrichtssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
MA	Deutsch		n/a	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs befähigt die Studierenden, sowohl den Verhandlungsprozess als auch das eigentliche Verhandeln zu erlernen. Der Verhandlungsprozess ist ein zwischenmenschlicher Entscheidungsprozess. Um dessen Regeln zu verstehen, ist es unerlässlich, ein tiefes Verständnis der zwei Perspektiven einer Verhandlung zu haben: die Verteilung von Wert und die Schaffung von Wert. Dieser Kurs beginnt mit einer Einführung in die Allgegenwärtigkeit von Verhandlungen und in einige der gängigen Mythen und Missverständnisse, die den potenziellen Nutzen effektiver Verhandlungen einschränken. Anschließend werden das Konzept des Verteilungswertes und die spezifischen Taktiken, die zur Erzielung des vorteilhaftesten Ergebnisses eingesetzt werden können, vertieft. Die Studierenden erforschen dann die Wertschöpfung und die Umsetzung von Taktiken, um von einem Win-Lose- zu einem Win-Win-Szenario zu gelangen. Der Kurs bietet außerdem Einblicke in die Spieltheorie (einschließlich des Gefangenendilemmas, des "Hirschjagdspiels" und der "Wie-Du-Mir-So-Ich-Dir"-Strategie), bevor er mit der gezielten Erforschung darüber abschließt, wie die Prozesse der Verhandlungstheorie in der Praxis implementiert werden können, wobei Fallstricke vermieden und ein effizientes Erlernen von Verhandlungstechniken ermöglicht werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Verhandlungsprozess und die miteinander verbundenen, aber gegenläufigen Prozesse der Wertverteilung und Wertschöpfung zu beschreiben.
- gebräuchliche Mythen und Missverständnisse in Bezug auf Verhandlungen und Verhandlungsführern zu erkennen und Maßnahmen zu ergreifen, um übliche Unzulänglichkeiten zu vermeiden.
- empirische Erkenntnisse über den Verhandlungsprozess auf Verhandlungsszenarien anzuwenden.
- mit verschiedenen anderen Parteien unter Anwendung von Wertverteilungs- und Wertschöpfungstaktiken zu verhandeln.
- sich an einem Prozess der Selbstreflexion zu beteiligen und eine Vielzahl von Instrumenten zu nutzen, um die Leistung als Verhandlungsanfänger zu verbessern.

Kursinhalt

1. Die Bedeutung und das Wesen der Verhandlung
 - 1.1 Das Wesen und die Arten der Verhandlung
 - 1.2 Missverständnisse über Verhandlungen und Mythen über Verhandlungsführer

2. Die Wertverteilung
 - 2.1 „Der Kuchen“: „Zone of Possible Agreement“ (ZOPA)
 - 2.2 Die "Kuchenverteilung": Maximierung der Verteilungsergebnisse
3. Distributive Verhandlungstaktiken
 - 3.1 Die To-dos der Wertverteilung
 - 3.2 Lerntransfer
4. Die Wertschöpfung
 - 4.1 Wertschöpfung: von Win-Lose zu Win-Win
 - 4.2 Vier Schritte und drei Arten der Wertschöpfung
5. Wertschöpfende Verhandlungstaktiken
 - 5.1 Framing
 - 5.2 Die To-dos der Wertschöpfung
6. Das Dilemma des Verhandlers
 - 6.1 Das Dilemma zwischen Wertschöpfung und Wertverteilung
 - 6.2 Das Gefangenendilemma als Metapher für das Verhandlungsdilemma
 - 6.3 Bewältigungsstrategien: „Tit-for-tat“ und Wechsel der Payoffs
7. Lernen, zu verhandeln
 - 7.1 Von der Theorie zur Praxis
 - 7.2 Drei Herausforderungen beim Erlernen des Verhandeln
 - 7.3 Ein Lernmodell zur Verhandlungsführung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Berkel, G (2021): Learning to negotiate. Cambridge University Press, Cambridge.
- Brett, J. M. (2014): Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries. 3. Auflage, Jossey-Bass, San Francisco.
- Fisher, R./Ury, W. L./Patton, B. (2011): Getting to yes: Negotiating agreements without giving in. 2. Auflage, Penguin Books, London.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	BOLK: Ja Evaluation: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed