

| M16- 17 d: Verhandlungsführung und Konfliktmanagement | | | | | |
|---|---|-----------------------------|--------------------------------|--|------------|
| Kennnummer | Workload | Credits | Studien- semester | Häufigkeit des Angebots | Dauer |
| M16- 17 d | 100 h | 4 | V: 3./4. Sem. T: 7./8. Sem. | i.d.R. jedes Semester | 1 Semester |
| 1 | Lehrveranstaltungen Verhandlungsführung und Konfliktmanagement | Kontaktzeit 4 SWS / 60 h | Selbststudium 40 h | geplante Gruppengröße 20 Studierende | |
| 2 | <p>Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen</p> <p>Nach dem Besuch des Moduls „Verhandlungsführung und Konfliktmanagement“ werden die Studierenden in der Lage sein,</p> <ul style="list-style-type: none"> • die zentralen Wesensmerkmale von Verhandlungen zu kennen und diese von anderen Formen der Interessenvertretung bzw. Konfliktbewältigung zu unterscheiden. • die wechselseitigen Ziel- und Ergebnisabhängigkeiten in unterschiedlichen Konflikt- bzw. Verhandlungssituationen zu analysieren und aufgrund ihrer Kenntnis der spezifischen Eigenheiten und Unterschiede die für eine konkrete Konflikt- bzw. Verhandlungssituation adäquate Grundprägung von Ansätzen der Konfliktlösung bzw. Verhandlungsführung zu bestimmen. • Konfliktlösung und Verhandlungen als (Management-)Prozesse zu begreifen und die dafür notwendigen Maßnahmen zur Erledigung der Aufgaben in den einzelnen Prozessphasen zu planen und zu organisieren. • klare Ziele für das Konflikt- bzw. Verhandlungsmanagement zu definieren und in adäquate Strategien sowie Taktiken umzusetzen. • ausgewählte Verhandlungstaktiken anhand ihrer Zielsetzungen, ihrer Funktionsweisen und möglicher Gegenmaßnahmen zu differenzieren sowie hinsichtlich der Erfolgsaussichten ihres Einsatzes in konkreten Verhandlungssituationen zu bewerten und zielgerichtet einzusetzen. | | | | |
| 3 | <p>Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wesen und Grundprägungen von Konflikten und Verhandlungen • Konfliktmanagement(-prozess) • Grundlagen der Verhandlungstechniken • Praxisübungen: Simulation von Konflikt- und Verhandlungssituationen | | | | |
| 4 | <p>Lehrformen</p> <p>seminaristischer Unterricht, praktische Übungen, insb. Im Rahmen von Rollenspielen, ggf. Übung mit Video-Aufnahmen, konstruktive Kritik und Vorschläge zur Verbesserung</p> | | | | |
| 5 | <p>Teilnahmevoraussetzungen</p> <p>Formal: keine</p> <p>Inhaltlich: keine</p> | | | | |

| | |
|----|--|
| 6 | <p>Prüfungsformen</p> <p>Kombinationsprüfung aus drei kurzen semesterbegleitenden schriftlichen Prüfungselementen (Konzeptentwicklung für Vorgehensweisen in simulierten Konflikt- und Verhandlungssituationen) und einem Rollenspiel.</p> |
| 7 | <p>Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten</p> <p>Bestandende Modulprüfung: Die vier o.g. Prüfungselemente (3x schriftliche Unterlage und 1x Rollenspiel) gehen mit jeweils ¼ in die Endnote ein.</p> |
| 8 | <p>Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen)</p> <p>keine</p> |
| 9 | <p>Stellenwert der Note für die Endnote</p> <p>gemäß den Credits 4 / 210</p> |
| 10 | <p>Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende</p> <p>Prof. Dr. Bugge (Modulbeauftragter)</p> <p>N.N. (Lehrbeauftragte)</p> |
| 11 | <p>Sonstige Informationen</p> <p>Literatur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jung, S. & Krebs, P. (2016): Die Vertragsverhandlung – Taktische, strategische und rechtliche Elemente. Wiesbaden: Springer. • Kreggenfeld, U. (2014): Erfolgreich systemisch verhandeln – Ganzheitliche Verhandlungsstrategien, Checklisten, Anwendungsbeispiele. Wiesbaden: Springer: • Erbacher, C. E. (2010): Grundzüge der Verhandlungsführung. 3., verbesserte Auflage, Zürich: vdf Hochschulverlag. • Tries, J. (2008): Konflikt- und Verhandlungsmanagement – Konflikte konstruktiv nutzen. Berlin, Heidelberg: Springer. • Schienle, W. (2016): Psychologisches Konfliktmanagement – Professionelles Handwerkszeug für Fach- und Führungskräfte. Wiesbaden: Springer. • Lanz, H. (2016): Konfliktmanagement für Führungskräfte – Konflikte im Team erkennen und nachhaltig lösen. Wiesbaden: Springer. <p>Alle Titel in der jeweils aktuellen Auflage.</p> <p>Aktualisierte Literaturlisten sind den Veranstaltungsunterlagen zu entnehmen.</p> |