

<b>Veranstaltung: Verhandlungstechniken</b>			
<b>Betreuer</b>	<b>Dauer</b>	<b>Art</b>	<b>Credits</b>
	ein Semester 2 SWS	Wahlpflichtfach	3
<b>Zugangsvoraussetzungen</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Methodenkompetenz: Arbeits- und Präsentationstechniken</li> <li>- <b>Zulassung ab 4. Fachsemester</b></li> </ul>			
<b>Lernziele</b>			
<p>Die Studierenden erwerben grundlegende Kompetenzen für Vorbereitung, Planung, Strukturierung und Durchführung von Verhandlungen anhand zweier verschiedener Konzepte von Verhandlungen. Sie kennen die Grundregeln des Klassischen Verhandeln und können diese in Standardsituationen anwenden.</p> <p>Sie verstehen das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln als Alternative zum Klassischen Verhandeln und können dessen Grundregeln in der Vorbereitung von Verhandlungen praktisch anwenden. Sie verfügen über Grundkenntnisse der rhetorischen Instrumente, mit denen Verhandlungen gesteuert und produktive Verhandlungssituationen hergestellt werden können.</p>			
<b>Lehrinhalte</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundbegriffe des Verhandeln</li> <li>• Grundregeln des klassischen Verhandeln</li> <li>• Vor- und Nachteile des klassischen Verhandeln</li> <li>• Das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Regel 1: Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln</li> <li>○ Rhetorische Instrumente zur Steuerung von Gesprächen und Verhandlungen</li> <li>○ Regel 2: Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen</li> <li>○ Regel 3: Entscheidungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil entwickeln</li> <li>○ Analytische und kreative Methoden in der Verhandlungsvorbereitung</li> <li>○ Regel 4: Ergebnisse auf objektiven Standards aufbauen</li> <li>○ Rhetorische Methoden zur Herstellung einer produktiven Verhandlungssituation</li> </ul> </li> </ul>			
<b>Organisatorisches</b>			
<p>Das Seminar wird als Blockveranstaltung in Wolfsburg durchgeführt.  <b>Es besteht Teilnahmepflicht an allen Tagen.</b>  Eine online-Anmeldung ist erforderlich.</p>			
<b>Lehrmaterial</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Allhoff/Allhoff: Rhetorik &amp; Kommunikation. 14. Aufl., München 2006.</li> <li>• Fisher/Ury/Patton: Das Harvard – Konzept: Klassiker der Verhandlungstechnik. 22. Aufl., Frankfurt/Main 2004.</li> </ul>			
<b>Dozent(in)</b>	<b>Lehr- und Lernmethoden</b>	<b>Unterrichtssprache</b>	
Dipl.-Päd. Ragna Winter	Die Inhalte werden in einem Wechsel auf Vortrag, Gruppenarbeit und Verhandlungsübungen erarbeitet.	Deutsch	
<b>Prüfungsleistung</b>		<b>Besonderes</b>	
Schriftliche Hausarbeit		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es ist eine online-Anmeldung erforderlich.</li> <li>• Die Teilnahmezahl ist auf 14 begrenzt.</li> </ul>	