

# Gesprächs- und Verhandlungsführung BA

Stand: 20.09.2016

Ostfalia Hochschule für ang. Wissenschaften			Fakultät Informatik		
Bachelor Studiengang: <input checked="" type="checkbox"/> Informatik; <input checked="" type="checkbox"/> Informatik i.P. <input type="checkbox"/> IT-Management <input type="checkbox"/> Wirtschaftsinformatik					
Master Studiengang: <input type="checkbox"/> Informatik					
Modul	---		Lehrveranstaltung	<b>Gesprächs- und Verhandlungsführung</b>	
Semester	Dauer (Sem.)	Häufigkeit	Art	ECTS Punkte	Studentische Arbeitsbelastung
	1	regelm.	Wahlpflicht <input type="checkbox"/> Qualifikation <input checked="" type="checkbox"/> Überf. Komp	5 ECTS	150h, davon ca 40% Kontaktstudium ca. 60% Eigenstudium

Voraussetzung für die Teilnahme	Verwendbarkeit	Prüfungsform / Prüfungsdauer	Vorgesehene Lehr- und Lernmethoden / -formen	Verantwortlicher
keine	-	Hausarbeit	Vortrag, Gruppenarbeit und Verhandlungsübungen	Ragna Winter Norbert Köhler

Kompetenzziele
<p>Studierende</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erwerben Gesprächsführungskompetenz im beruflichen Kontext</li> <li>• Kennen unterschiedliche Arten von Mitarbeitergesprächen</li> <li>• Kennen die Gesprächsphasen und –techniken</li> <li>• Reflektieren eigenes Verhalten und Körpersprache im Kontext professioneller Kommunikation</li> <li>• Erwerben Kenntnisse für Vorbereitung, Planung, Strukturierung und Durchführung von Verhandlungen</li> <li>• Kennen Grundregeln des klassischen Verhandeln</li> <li>• Kennen und verstehen das Harvard-Konzept als Alternative zum klassischen Verhandeln</li> <li>• Verfügen über Grundkenntnisse rhetorischer Instrumente</li> </ul>
Lerninhalte
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planung, Durchführung und Auswertung von beruflichen Gesprächen</li> <li>• Was ist in den einzelnen Phasen der Gespräche besonders zu beachten?</li> <li>• Verschiedene Arten von Mitarbeitergesprächen</li> <li>• Auffrischung von Gesprächstechniken</li> <li>• Authentisch und professionell kommunizieren</li> <li>• Bedeutung der Körpersprache und der bewusste Einsatz zur Gesprächsförderung</li> <li>• Gesprächshaltungen nach A. Harris</li> <li>• Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung (Johari Fenster)</li> <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> </ul> </li> </ul>

- Analytische und kreative Methoden in der Verhandlungsvorbereitung
- Regel 4: Ergebnisse auf objektiven Standards aufbauen
- o Rhetorische Methoden zur Herstellung einer produktiven Verhandlungssituation

•

Inhalt / Aufgabe des Kontaktstudiums

Training, Feedback und Reflektion der Methoden

Inhalt / Aufgabe des Eigenstudiums

Reflektion der Methoden und Vertiefung des Gelernten, Transfer auf andere Situationen

Literatur

Preuß-Scheuerle: Praxishandbuch Kommunikation. 2.Aufl., Wiesbaden 2016

Scharlau, Christine; Rossié, Michael: Gesprächstechniken, 1. Aufl., Freiburg 2012

Fisher/Ury/Patton: Das Harvard – Konzept: Klassiker der Verhandlungstechnik. 25. Aufl., Frankfurt/Main 2015.

Mühlen, Alexander: Internationales Verhandeln: Konfrontation, Wettbewerb, Zusammenarbeit.- 4. Aufl., Berlin 2010