

Modulbezeichnung	Verhandlungsführung & Konfliktmanagement
Modulbezeichnung (eng.)	Negotiation & Conflict Management
Semester (Häufigkeit)	WPM (nach Bedarf)
ECTS-Punkte (Dauer)	5 (1 Semester)
Art	Wahlpflichtmodul
Studentische Arbeitsbelastung	60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium
Voraussetzungen (laut BPO)	keine
Empf. Voraussetzungen	keine
Verwendbarkeit	BES
Prüfungsform und -dauer	Vortrag von ca. 15 - 20 Minuten, 60 % der Leistung Schriftliche Ausarbeitung, ca. 8 - 12 Seiten, 40 % der Leistung
Lehr- und Lernmethoden	Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Rollenspiel, Gastvorträge
Modulverantwortliche(r)	Annika Wolf
Qualifikationsziele	
<ul style="list-style-type: none"> • Wissen und Verstehen: Absolventinnen erlangen ein breites und integriertes Wissen über die Grundlagen der Verhandlungsführung und Konfliktmanagement. Sie erlangen ein Verständnis für die theoretischen Konzepte, Modelle und Ansätze, die in Verhandlungssituationen und bei der Bewältigung von Konflikten relevant sind. • Einsatz, Anwendung, Erzeugung von Wissen: Absolventinnen entwickeln Fähigkeiten, um effektive Verhandlungsstrategien und -taktiken einzusetzen sowie Konflikte konstruktiv zu managen und zu lösen. Sie sind in der Lage, die erlernten Kenntnisse aktiv in Verhandlungssituationen und bei der Bewältigung von Konflikten anzuwenden. • Professionalität: Absolventinnen entwickeln ein hohes Maß an Professionalität in der Verhandlungsführung und im Konfliktmanagement. Sie beachten ethische Grundsätze und soziale Verantwortung bei der Lösung von Konflikten und demonstrieren professionelle Verhaltensweisen in Verhandlungssituationen. • Kommunikation und Kooperation: Absolventinnen kommunizieren, formulieren, argumentieren und begründen in einer kooperativen Weise ihre Verhandlungsansätze. Sie führen Konfliktgespräche, indem sie die Interessen der beteiligten Parteien zu verstehen und kooperative Lösungen zu erzielen. 	

Lehrinhalte

- Einführung in Verhandlungsführung und Konfliktmanagement: Definitionen und Unterschiede zwischen Verhandlung und Konflikt, Ziele und Bedeutung von effektiver Verhandlungsführung und Konfliktmanagement, Rolle von Macht, Interessen und Emotionen in Verhandlungen und Konflikten.
- Grundlagen der Verhandlungsführung: Verhandlungsstrategien und -taktiken, Verhandlungsvorbereitung und -planung, Verhandlungskommunikation und Fragetechniken, Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungspartnern und schwierigen Situationen.
- Konfliktarten und -ursachen: Unterscheidung zwischen funktionalen und dysfunktionalen Konflikten, Analyse von Konfliktursachen in organisatorischen und zwischenmenschlichen Kontexten, Konfliktbewältigungsstrategien und -techniken.
- Konfliktlösung und Mediation: Konstruktive Konfliktlösungsansätze, Mediation als alternative Streitbeilegungsmethode, Rolle des Mediators und Schritte im Mediationsprozess
- Fallstudien und praktische Übungen: Analyse von realen Verhandlungs- und Konfliktsituationen, Durchführung von Rollenspielen und Verhandlungsübungen, Reflexion und Feedback zur Verbesserung der Verhandlungs- und Konfliktmanagementfähigkeiten.
- Durch eine Kombination aus Vorlesungen, Fallstudien, Gruppendiskussionen, praktischen Übungen und Rollenspielen gestaltet. Die Studierenden haben die Möglichkeit, ihr erlerntes Wissen in praktischen Situationen anzuwenden und ihre Verhandlungs- und Konfliktmanagementfähigkeiten zu entwickeln.

Literatur

Lernmaterialien werden über eine Online-Plattform zur Verfügung gestellt;

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011): Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin.
- Ury, W. (1993): Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations, Bantam.
- Glasl, F. (2020): Konfliktmanagement: Ein Handbuch für Führung, Beratung und Mediation, Gebundene Ausgabe Freies Geistesleben.
- Glasl, F. (2022): Selbsthilfe in Konflikten: Konzepte - Übungen - Praktische Methoden, Gebundene Ausgabe Freies Geistesleben.
- Eidenschink, Klaus (2023): Die Kunst des Konflikts: Konflikte schüren und beruhigen lernen, Carl Auer Verlag.
- Rosenberg, M. B. (2004): Konflikte lösen durch gewaltfreie Kommunikation, Verlag Herder GmbH.

Lehrveranstaltungen

Dozenten/-innen	Titel der Lehrveranstaltung	SWS
Annika Wolf	Verhandlungsführung & Konfliktmanagement	4