

Gültig ab 2025.FS

<b>Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung</b>			
<b>Modulkürzel</b>	w.BA.XX.2DVF.XX		
<b>ECTS Credits</b>	3		
<b>Unterrichts- und Prüfungssprache</b>	Deutsch		
<b>Beschreibung des Moduls</b>	Die Studierenden erhalten die Gelegenheit, die persönliche Redegewandtheit in komplexen und anspruchsvollen Gesprächssituationen (Verhandlung und Debatte) zu überprüfen und weiterzuentwickeln. Dabei sollen das Verhandlungsgeschick, die Argumentationsfähigkeit, die Überzeugungsstärke und das Ausdrucksvermögen der Studierenden weiterentwickelt/geschult und gefestigt werden.		
<b>Verantwortliche OE</b>	Komm. in W&R Ltg.		
<b>Modulverantwortung</b>	Christian Stadler		
<b>Modulverantwortung Stellvertretung</b>	Jeannette Philipp		
<b>Studiengang und Vertiefungsrichtung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Accounting, Controlling, Auditing</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance (FLEX)</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Behavioral Design</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Economics and Politics</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Financial Management</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management (Flex)</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Marketing</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Politics and Management</li> <li>• Betriebsökonomie - Vertiefung in Risk and Insurance</li> <li>• Wirtschaftsinformatik - Vertiefung in Business Information Systems</li> <li>• Wirtschaftsrecht</li> </ul>		
<b>Rechtliche Grundlagen</b>	Studienordnung BSc vom 29.01.2009 für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, International Management, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsrecht und Angewandtes Recht, erstmals beschlossen am 12.05.2009		
<b>Modulkategorie</b>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Modultyp</b> Wahlpflichtmodul</td> <td style="width: 50%;"><b>Studienabschnitt</b> Hauptstudium</td> </tr> </table>	<b>Modultyp</b> Wahlpflichtmodul	<b>Studienabschnitt</b> Hauptstudium
<b>Modultyp</b> Wahlpflichtmodul	<b>Studienabschnitt</b> Hauptstudium		
<b>Spezifische Vorkenntnisse</b>			
<b>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachkompetenz</li> <li>• Methodenkompetenz</li> <li>• Sozialkompetenz</li> <li>• Selbstkompetenz</li> </ul>		

## Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung

<b>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs</b>	<p><b>Fachkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte wissen &amp; verstehen</li> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen</li> <li>• Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren</li> </ul> <p><b>Methodenkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Problemlösung &amp; Kritisches Denken</li> <li>• Wissenschaftliche Methoden</li> <li>• Arbeitsmethoden, -techniken &amp; -verfahren</li> <li>• Nutzung von Informationen</li> <li>• Kreativität &amp; Innovation</li> </ul> <p><b>Sozialkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schriftliche Kommunikation</li> <li>• Mündliche Kommunikation</li> <li>• Kooperation im Team &amp; Umgang mit Konflikten</li> <li>• Interkulturalität &amp; Perspektivenübernahme</li> </ul> <p><b>Selbstkompetenz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstmanagement &amp; Selbstreflexion</li> <li>• Ethische &amp; Soziale Verantwortung</li> <li>• Lernen &amp; Veränderung</li> </ul>		
<b>Lernziele des Moduls</b>	<p>Die Studierenden...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• beherrschen und vertiefen die für sie relevanten Aspekte der Argumentationstechnik (Pull- und Push-Technik)</li> <li>• sind in der Lage, auch in schwierigen Gesprächssituationen Angriffen standzuhalten und ihre eigene Meinung überzeugend einzubringen</li> <li>• können Verhandlungen auch in komplexen Situationen und mit schwierigen Partnern erfolgreich durchführen</li> <li>• können eine Debatte führen und kritisch analysieren</li> <li>• können Gesprächstaktiken, Schlagfertigkeitselemente, Einwandtechniken und Argumentationsstrategien gezielt einsetzen</li> <li>• kennen die wichtigen Verhandlungstheorien und können eine Verhandlung anwendungsorientiert konzipieren</li> <li>• durchschauen häufig eingesetzte Verhandlungstaktiken und können diese selber einsetzen</li> </ul>		
<b>Inhalte des Moduls</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Streitkultur: Debatte und Disputation</li> <li>• Videoaufnahmen eigener Sprachinterventionen und deren Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf</li> <li>• Videoaufnahmen reflektieren und auswerten</li> <li>• Verhandlungstechnik in schwierigen Situationen</li> <li>• Argumentationstechniken/Strategien/Taktiken</li> <li>• Pull-Push-Methode</li> <li>• Schlagfertigkeit und Gegenargumentation</li> <li>• Taktiken in Verhandlungen</li> </ul>		
<b>Verknüpfung zu anderen Modulen</b>	<p>Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w.BA.XX.2Komm.XX</li> </ul>		
<b>Digitale Lernressourcen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reader</li> <li>• Lehrvideos</li> <li>• Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen)</li> <li>• Fallstudien (inkl. Lösungen)</li> </ul>		
<b>Unterrichtsmethoden</b>	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="border: none; vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehrvortrag</li> <li>• Literaturstudium</li> <li>• Lehrgespräch</li> <li>• Übungen</li> <li>• Fallstudien</li> <li>• Anwendungsaufgaben</li> <li>• Projektarbeit</li> </ul> </td> <td style="border: none; vertical-align: top; padding-left: 20px;"> <p>Eingesetzte Sozialformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppenarbeit</li> <li>• Einzelarbeit</li> <li>• Partnerarbeit</li> </ul> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehrvortrag</li> <li>• Literaturstudium</li> <li>• Lehrgespräch</li> <li>• Übungen</li> <li>• Fallstudien</li> <li>• Anwendungsaufgaben</li> <li>• Projektarbeit</li> </ul>	<p>Eingesetzte Sozialformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppenarbeit</li> <li>• Einzelarbeit</li> <li>• Partnerarbeit</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lehrvortrag</li> <li>• Literaturstudium</li> <li>• Lehrgespräch</li> <li>• Übungen</li> <li>• Fallstudien</li> <li>• Anwendungsaufgaben</li> <li>• Projektarbeit</li> </ul>	<p>Eingesetzte Sozialformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppenarbeit</li> <li>• Einzelarbeit</li> <li>• Partnerarbeit</li> </ul>		

## Modulbezeichnung: Debatte und Verhandlungsführung

<b>Unterrichtsgliederung</b>		<b>Kontaktstudium</b>	<b>Begleitetes Studium</b>	<b>Autonomes Selbststudium</b>	
	Grossklasse	-	-		
	Kleinklasse	28 h	46 h		
	Gruppenunterricht	-	-		
	Praktikum	-	-		
	Seminar	-	-		
	<b>Total</b>	<b>28 h</b>	<b>46 h</b>	<b>16 h</b>	
<b>Leistungsnachweise</b>	<b>Modulendprüfung</b>		<b>Form</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
	-				
	<b>Hilfsmittel</b>				
	<b>Andere</b>	<b>Bewertung</b>	<b>Format</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
	Debatte	Pass/Fail	Einzelarbeit	0	0.00
Verhandlung	Note	Einzelarbeit	30	50.00	
Verhandlungskonzept	Note	Partnerarbeit	0	50.00	
<b>Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium</b>	Keine				
<b>Pfichtliteratur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• vgl. Semesterprogramm Moodle</li> </ul>				
<b>Ergänzende Literatur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herrmann, M., Hoppmann, M. &amp; Stölzgen, K. (2012). Schlüsselkompetenz Argumentation. 2. Auflage. Paderborn: Schöningh. ISBN 978-3825238292.</li> <li>• Voss, C. (2020). Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI. 4. Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-868881-656-3.</li> <li>• Fisher, R. &amp; Shapiro, D. (2007). Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt a. M: Campus. ISBN 978-3593383910.</li> <li>• Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 9. Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3.</li> <li>• Fisher, R., Ury, W. &amp; Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23. Auflage. Campus: Frankfurt a. M. ISBN 978-3593389820.</li> <li>• Schraner, M. (2001). Verhandeln im Grenzbereich. Strategien und Taktiken für schwierige Fälle. Berlin: Econ. ISBN 978-3430180689.</li> <li>• Edmüller, A. &amp; Wilhelm, T. (2014). Manipulationstechniken. So wehren Sie sich. 3. Auflage. Freiburg: Haufe Lexware. ISBN 978-3648052402.</li> </ul>				
<b>Bemerkungen</b>					