HAW Kiel
Hochschule für Angewandte Wissenschaften Kiel
Kiel University of Applied Sciences

Course: Erfolgreich verhandeln

General information	
Course Name	Erfolgreich verhandeln Sucessfull negotiation
Course code	XEVH
Lecturer(s)	Piontke, Claus-Dieter (claus-dieter.piontke@haw-kiel.de)
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Sommersemester
Language	Deutsch

Qualification outcome

Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.

Im betrieblichen Alltag muss fast jeder verhandeln: im Vertrieb, als Einkäufer, als Führungskraft oder Fachkraft, d. h. mit Außenstehenden sowie mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen. Verhandlungen finden im vier-Augen-Gespräch oder als Teamverhandlung statt.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung. Sie können Verhandlungen strukturiert vorbereiten, zielorientiert und strategisch führen.

Viele Paar- und Gruppenübungen lassen das Gelernte selber erfahren und trainieren die eigenen Fertigkeiten.

Content information

Content	- Verhandlungsvorbereitungen - Unterschiedliche Verhandlungsstile - Strategien und Taktiken der Verhandlungsführung - Das Harvard Konzept - Verhandlungstechniken: Einwandbehandlung und Killerphrasen - „Schmutzige" Tricks in der Verhandlung und ihre Abwehr - Möglichkeiten der Beeinflussung nach R. B. Cialdini
Literature	Fisher, Roger; Ury, William; Pattoon, Bruce: Das Harvard Konzept. Der Klassiker der Verhandlungsführung: Campus Verlag Jantzen, Gerhard A.: Don't tell, sell! … und wie Sie den Auftrag doch noch bekommen. Wirksame Strategien gegen Killerargumente des Kunden. Paderborn: Junfermann Verlag 2009 Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln. München: mvg Verlag Kittel, Frank: Test & Training Verhandlungstechniken. Freiburg: Rudolf Haufe Verlag 2006

Teaching format of this course

Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations

Ungraded Course Assessment	Yes

Miscellaneous	
Miscellaneous	Max. 18 Teilnehmerinnen und Teilnehmer Wochenend-Seminar findet statt: 13.-14.04.2024