

## Zertifikatsprüfungsordnung und Lehrgangsbeschreibung

Diese Zertifikatsprüfungsordnung der Steinbeis+Akademie gilt für den folgenden Lehrgang auf Basis der gültigen Rahmenordnung zur Durchführung von Zertifikatslehrgängen (RZLG) in der jeweils aktuellen Fassung.

### Lehrgangsbezeichnung **Advanced Negotiation**

<b>Kompetenzfeld</b>	Management	Persönlichkeitsentwicklung	Bildungsmanagement	Gesundheitswesen	Technologie
	X				

<b>Durchführungsort/e</b>	Leipzig				
---------------------------	---------	--	--	--	--

<b>Abschluss</b>	Diploma of Advanced Studies (DAS)	Certificate of Advanced Studies (CAS)	Diploma of Basic Studies (DBS)	Certificate of Basic Studies (CBS)
	X			

**Qualifikationsziel**

Der Ausbildungslehrgang setzt sich zum Ziel, die Verhandlungskompetenzen der Teilnehmenden zu stärken. Die Teilnehmenden sollen dazu befähigt werden, die eigenen Interessen und Anliegen souverän und sicher vermitteln und realisieren zu können. Neben den Grundlagen der Verhandlungsführung werden die Teilnehmenden sich mit verschiedenen möglichen Verhandlungsszenarien und Herausforderungen in Verhandlungssituationen auseinandersetzen und Lösungsstrategien kennenlernen und erarbeiten. In praktischen Übungen sollen Verhandlungskompetenzen aufgebaut und nachhaltig gefestigt werden.

**RZLG-ergänzende Zulassungsvoraussetzung**

<b>Lehrform</b>	Präsenz	Präsenz/Online	Online
		X	

<b>Sprache</b>	Deutsch			
----------------	---------	--	--	--

<b>Workload in Std.</b>	<b>Gesamt</b>	Seminarzeit	Selbstlernzeit	Transferzeit
	<b>360</b>	120	120	120

<b>Art der Leistungsnachweise (LNW)</b>	Klausur (K)	Präsentation/ mündliche Prüfung (P)	Case (C)	Transferarbeit (TA)	Projekt- studienarbeit (PSA)
		X			X

### Inhalte

<b>Modul</b>	<b>Schwerpunktthemen</b>	<b>Seminarzeit/h</b>
Modul 1: "Principled Negotiation"	Einführung der Grundlagen des Verhandeln: Verhandlungskonzept "Principled Negotiation" (Harvard-Konzept), Verhandlungsstile, Verhandlungsvorbereitung, Wahrnehmungs- und Denkfehler in Verhandlungen, Vorgehen einer interessensbasierten Methodik, Prinzipien der Verhandlungsführung. Einführung in wissenschaftliches Arbeiten, Vorbereitung auf die Prüfungsleistungen.	15
Modul 2: Besondere Verhandlungsfähigkeiten	Einflussfaktoren des Verhandlungsverlaufs werden genauer betrachtet: Setting der Verhandlungssituation, Umgang mit eigenen Emotionen und den Emotionen anderer, Körpersprache und Mimik, eigene Verhandlungsstile. Grundlagen des Verhandlungserfolges (Empathie/Authentizität/Akzeptanz).	15
Modul 3: Grundlagen wirksamer Kommunikation	Kommunikation als Grundlage der Verhandlung wird genauer betrachtet: Merkmale argumentativ überzeugender Kommunikation, Neurobiologische Erkenntnisse zu Kommunikation, Vertrauensaufbau, widerstandsfreie Kommunikation.	15
Modul 4: Verhandeln im internationalen/ interkulturellen Kontext	Die Rolle des Kontexts in Verhandlungsprozessen, erfolgreiche interkulturelle Verhandlungsführung, Verhandlungskultur, Einbeziehung der politischen und religiösen Situation des Landes in Verhandlungsprozesse, Konflikte und Lösungsverständnisse im interkulturellen Kontext.	15

<p>Modul 5: Spezifik des Verhandeln in und zwischen Unternehmen und Organisationen</p>	<p>Verhandlungsinteressen im unternehmerischen Kontext, Ausgleichsmöglichkeiten abseits der Verhandlung, Prozessrisikoanalyse, Besonderheiten von Mehrpersonen-Verhandlungen, Interessen und Bedürfnisse in Unternehmen und bei deren Führungskräften, Bedeutung des Rechts als Alternative zu Verhandlungen.</p>	<p>15</p>
<p>Modul 6: Verhandlungsforschung aus psychologischer Perspektive</p>	<p>Psychologische Grundlagen der Verhandlungsführung: Kognitive Grundlagen, spieltheoretische Aspekte des Verhandeln, Werte und Wertvorstellungen und deren Beeinflussung in Verhandlungssituationen, Bausteine fairen Verhandeln, Aktuelles aus der Forschung.</p>	<p>15</p>
<p>Modul 7: Unfaire Verhandlungen &amp; Kolloquium</p>	<p>Außergewöhnliche und herausfordernde Situationen in Verhandlungen: Umgang mit unfairen Angriffen, Drohungen und Manipulationsversuchen, Verhandlung mit schwierigen Charakteren z.B Narzissten, Stärkung der Verhandlungsmacht durch Erarbeitung von Verhandlungsalternativen. Prüfungskolloquium.</p>	<p>15</p>
<p>Supervision</p>	<p>Supervision eigener Verhandlungsstunden</p>	<p>15</p>