

11.1 UF PERSONALWIRTSCHAFTLICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG, WIRTSCHAFTSETHIK, COMPLIANCE, CSR, MEGATRENDS, NACHHALTIGKEIT

Studiensemester 11. Semester	Häufigkeit 1-mal jährlich	Dauer 1 Semester	Geplante Gruppengröße Maximal 25
Lehrveranstaltung Personalwirtschaftliche Verhandlungsführung, Wirtschaftsethik, Compliance, CSR, Megatrends, Nachhaltigkeit	Präsenzzeit 4 SWS	Workload/Selbststudium 150h / 90h (einschließlich Prüfungsvorbereitung)	ECTS 5
Modulverantwortliche/r Prof. Dr. Huber-Jahn, Prof. Dr. Steinicke	Lehrende/r Prof. Dr. Steinicke		
Lehrinhalte	<p>Verhandeln:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung • Wer verhandelt? • Was wird verhandelt? • Wie wird verhandelt? <p>Präsentieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung • Story: Was wird präsentiert? • Design: Wie wird präsentiert? • Delivery: Wer präsentiert? • Improvement: Wie kommt alles zusammen? 		
Kompetenzorientierte Lernziele	<p>Nach Absolvierung des Moduls sind die Studierenden in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • konfliktäre Situationen im täglichen Umgang mit anderen Menschen zu erkennen und zu beurteilen und können diese durch gezielte Anwendung von Verhandlungstechniken lösen. • innovative Methoden und Instrumente zur Vorbereitung, zum Design und zum Vortragen von Präsentationen anzuwenden mit dem Ziel, das Publikum (z.B. Mitarbeiter) zum Nachdenken und/ oder zum Handeln zu bewegen. 		
Vorkenntnisse/Teilnahmevoraussetzungen	Keine		
Verwendung des Moduls	<p>Bachelorstudiengang „Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung“ sowie thematisch verwandte Bachelorstudiengänge</p> <p>Pflichtmodul für das Hochschulzertifikat „Management der Unternehmensnachfolge“</p> <p>Wahlmodul für das Hochschulzertifikat „Modernes Service Management“</p> <p>Wahlmodul für das Hochschulzertifikat „Nachhaltiges Management“</p>		

Prüfungsform	Modularbeit
Lehrformen	Seminaristischer Unterricht
Lehrmethoden	Seminar: Fallbearbeitung; Gruppenarbeiten; Praxisbeispiele; Diskussion und Moderation; Übungsaufgaben; Multimedialer Einsatz; Gastvorträge; Coaching; ggf. Online-Lehre
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Reynolds, Garr: Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery, 2nd ed., 2012 • Duarte, Nancy: Slide:ology: The Art and Science of Presentation Design, 2008 • Duarte, Nancy: Resonate: Present Visual Stories that Transform Audiences, 2010 • Bazerman, Max, H.; Neale, Margaret A.: Negotiating Rationally, 1992, Reprint • Raiffa, Howard: Negotiation Analysis - The Science and Art of Collaborative Decision Making, 2002 • Thompson, Leigh L.: The Mind and Heart of the Negotiator, 4th ed., 2009 • Ury, W.: Getting Past No – Negotiating in Difficult Situations, 3rd. Ed., 2007 • Fisher, R.; Ury, W.: Getting to Yes – Negotiating an Agreement without giving in, 2nd ed., 2003 • Merrill, David W.: Personal Styles & Effective Performance, 1981, Reprint <p>Weitere relevante Literatur wird aufgrund ihrer Aktualität in der Vorlesung bekannt gegeben.</p>