Modulbezeichnung	**Leadership & Negotiation**
Semester	WPF
Dauer	1 Semester
Art	Wahlpflichtmodul
ECTS-Punkte	5
Studentische Arbeitsbelastung	60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium
Voraussetzungen (laut BPO)	
Empf. Voraussetzungen	
Verwendbarkeit	MaTM
Prüfungsform und -dauer	Klausur 2h oder mündliche Prüfung, mündliche Präsentation und schriftliche Dokumentation
Lehr- und Lernmethoden	Dieses Seminar richtet sich nach dem Assessment-Center-Prinzip. Kurzvorträge der Teilnehmer, Gruppenarbeit inklusive Videoaufzeichnung und -analyse.
Modulverantwortlicher	M. Hoogestraat
Qualifikationsziele	Verhandeln unter Druck und Menschenführung verbessern
Lehrinhalte	Der Inhalt ist nach folgenden Inhalten gegliedert: Sozialer Stil: Die Studierenden lernen die Grundlagen für Verhandlungen und Führung. Sie identifizieren die sozialen Stile ebenso wie sie das Verhalten von Menschen in verschiedenen Situationen beobachten. Verhandlung: Basierend auf dem an der Harvard Law School von William Ury & Co. entwickelten Harvard Concept wird das Seminar ein einfaches Verfahren für Verhandlungen unter Druck anbieten. Das Ziel des Seminars ist es, die Denkweise während der Verhandlung von wettbewerbsorientiert in einem kooperativen Modus zu verschieben. Führung: Das Seminar wird den Teilnehmern zeigen, wie Menschen geführt werden. 10 Führungstaktiken werden vorgestellt und in der Praxis geübt.Die Studierenden werden in der Lage sein, eine Gruppe zu führen, um eine bestimmte Aufgabe zu bewältigen.
Literatur	Wird zu Beginnn der Veranstaltung bekannt gegeben.

Lehrveranstaltungen

Dozent	**Titel der Lehrveranstaltung**	**SWS**
M. Hoogestraat	Leadership & Negotiation	4