



## 4,646: Verhandlungstechnik

### Fach-Informationen

---

ECTS-Credits: 2

### Zugeordnete Veranstaltungen

---

| Stundenplan                                    | Sprache | Dozent(in)                     |
|--|---------|--------------------------------|
| <a href="#">4,604,1.00 Verhandlungstechnik</a> | Deutsch | <a href="#">Hückel Manfred</a> |

---

### Veranstaltungs-Informationen

---

#### Veranstaltungs-Vorbedingungen

---

Die Teilnehmenden sollten problemlos Englisch verstehen (Kurs Sprache ist zwar Deutsch, die Fälle sind aber in englischer Sprache).

#### Veranstaltungs-Inhalt

---

Kursabsolventen sollen für das Gewinnen in Geschäftsverhandlungen und die Pflege von langfristigen Geschäftsbeziehungen vorbereitet sein.

#### Veranstaltungs-Struktur

---

**Externe Praktiker** werden neben dem Dozenten im Seminar auftreten. Basierend auf Fallbeispielen (hauptsächlich vom Harvard Program on Negotiation) bereiten die Teilnehmer einzeln oder in Gruppen die Verhandlungen vor, führen sie durch und erhalten unmittelbares Feedback zu Vorbereitung, Verhandlungsführung und den Ergebnissen.

- Teil 1: Verhandlungsvorbereitungen, Werte schaffen (win-win), Interessen und Positionen, BATNAS (Alternativen), Einsatz objektiver Kriterien, kulturelle Differenzen.
- Teil 2: Mehrparteienverhandlungen, langfristige Orientierung, Verhandlungsethik.
- Teil 3: Werte schaffen und für sich gewinnen, Milgram Experiment, psychologische Einflussmethoden, Manipulation.
- Teil 4: Vorbereitung auf Jobinterviews und abschließender „Harborco“-Fall.

#### Individuelle Vorbereitung des Seminars

- Zusammenfassendes Thesenpapier des Buches „Getting to Yes“ von Fisher, Ury, Patton (vor Beginn des Kurses, Umfang: eine Seite)
- Fallvorbereitung (Thesenpapier) zum „Harborco“-case (vor Beginn des letzten Kursteils, Umfang: eine Seite)

Das Kontextstudium ist der Form nach **Kontaktstudium**; zum ordnungsgemässen Besuch der Veranstaltung gehört daher die **regelmässige Teilnahme**. Die Studierenden müssen selbst darauf achten, dass sich Veranstaltungstermine **nicht überschneiden**.

#### Veranstaltungs-Literatur

---

- R. Fisher, W. Ury, B. Patton (1991), Getting to Yes: Negotiating agreement without giving in, New York: Penguin (von den Kursteilnehmer(inne)n zu erwerben)
- Fallstudie „Harborco“ (wird zu Verfügung gestellt)

#### Veranstaltungs-Zusatzinformationen

---

Der **Dozent**, Dr. Manfred **Hückel**,

- absolvierte mehrere Ausbildungskurse, u.a. „Teaching Negotiation In The Corporation“ (Harvard Program on Negotiation), „Negotiation and Influence Strategies Program“ (Stanford University), „Advanced Negotiation Program“ (Stanford University) und die M.B.A. Klasse „Negotiations“ (Kenan-Flagler Business School/University of North Carolina);
- ist seit 2001 Lektor für diesen Kurs an der Wirtschaftsuniversität Wien für das Institut für englische Sprache/Wirtschaftssprache; der Kurs zählt jedes Semester zu den in der Studentenevaluierung am besten bewerteten Kursen der Universität;
- hat praktische Erfahrung aus Verhandlungen mit Managern, Politikern und Meinungsbildnern im Rahmen von fast 15 Jahren internationaler Tätigkeit für das Unternehmen Red Bull.

## Prüfungs-Informationen

### Prüfungsform

#### Dezentral - aktive Teilnahme (20%)

##### Prüfungs-Hilfsmittel

#### keine Hilfsmittelregelung nötig

Für die Prüfungsleistung ist keine Hilfsmittelregelung notwendig. Es gilt:

- Für Hausarbeiten, Kurse ohne Credits etc. gibt es keine spezifische Hilfsmittelregelung.
- Es gelten subsidiär die Ordnungen der Universität St. Gallen sowie die Regeln des wissenschaftlichen Arbeitens (Quellen und Hilfen müssen immer ausgewiesen werden).
- Bei allen schriftlichen Arbeiten muss eine Eigenständigkeitserklärung angebracht werden.

Fragesprache: **Deutsch**

Antwortsprache: **Deutsch**

#### Dezentral - schriftliche Hausarbeit (einzel) (30%)

Bemerkung: zwei Thesenpapiere, eines vor Beginn des Kurses

##### Prüfungs-Hilfsmittel

#### keine Hilfsmittelregelung nötig

Für die Prüfungsleistung ist keine Hilfsmittelregelung notwendig. Es gilt:

- Für Hausarbeiten, Kurse ohne Credits etc. gibt es keine spezifische Hilfsmittelregelung.
- Es gelten subsidiär die Ordnungen der Universität St. Gallen sowie die Regeln des wissenschaftlichen Arbeitens (Quellen und Hilfen müssen immer ausgewiesen werden).
- Bei allen schriftlichen Arbeiten muss eine Eigenständigkeitserklärung angebracht werden.

Fragesprache: **Deutsch**

Antwortsprache: **Deutsch**

#### Dezentral - mündliche Prüfung (Einzelprüfung) (50%, 15 Min.)

##### Prüfungs-Hilfsmittel

#### keine Hilfsmittelregelung nötig

Für die Prüfungsleistung ist keine Hilfsmittelregelung notwendig. Es gilt:

- Für Hausarbeiten, Kurse ohne Credits etc. gibt es keine spezifische Hilfsmittelregelung.
- Es gelten subsidiär die Ordnungen der Universität St. Gallen sowie die Regeln des wissenschaftlichen Arbeitens (Quellen und Hilfen müssen immer ausgewiesen werden).
- Bei allen schriftlichen Arbeiten muss eine Eigenständigkeitserklärung angebracht werden.

Fragesprache: **Deutsch**

Antwortsprache: **Deutsch**

## Prüfungs-Inhalt

- Thesenpapiere
- Verhandlungssituation

#### Benotungskriterien:

Vorbereitung, Durchführung und Ergebnis des abschließenden Falles sowie Mitarbeit während des gesamten Kurses. Vor Beginn des Kurses Zusammenfassung des Buches „Getting to Yes“ (Fisher, Ury, Patton) und vor dem letzten Kursteil Fallvorbereitung von „Harborco“ (jeweils eine Seite).

## Prüfungs-Literatur

Wird noch bekannt gegeben.

## Beachten Sie bitte:

**Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass dieses Merkblatt vor anderen Informationen wie Studynet, persönlichen Datenbanken der Dozenten/-innen, Angaben in den Vorlesungen etc. den absoluten Vorrang hat.**

#### **Verbindlichkeit der Merkblätter:**

**Veranstaltungsinformationen ab Biddingstart am 27. Januar 2011**

**Prüfungsinformationen für dezentrale Prüfungen nach der 4. Semesterwoche am 21. März 2011**

**Prüfungsinformationen für zentrale Prüfungen ab Start der Prüfungsanmeldung am 11. April 2011**

**Bitte schauen Sie sich das Merkblatt nach Ablauf dieser Termine nochmals an.**

