

LEHRVERANSTALTUNGSBESCHREIBUNG

1. Angaben zum Programm

1.1 Hochschuleinrichtung	Universitatea Babeş-Bolyai
1.2 Fakultät	Politik-, Verwaltungs- und Kommunikationswissenschaften
1.3 Department	Kommunikationswissenschaft, Öffentlichkeitsarbeit und Werbung
1.4 Fachgebiet	Kommunikationswissenschaften
1.5 Studienform	Lizenz
1.6 Studiengang / Qualifikation	Kommunikationswissenschaft und Öffentlichkeitsarbeit, deutsche Studienlinie
1.7 Studienform	Vollzeitstudium

2. Angaben zum Studienfach

2.1 LV-Bezeichnung	Verhandlungen und Entscheidungsverfahren.			ULG4206			
2.2 Lehrverantwortlicher – Vorlesung	Lektor Dr. Meda Mucundorfeanu						
2.3 Lehrverantwortlicher – Seminar	Lektor Dr. Meda Mucundorfeanu						
2.4 Studienjahr	I	2.5 Semester	II	2.6 Prüfungsform	E	2.7 Art der LV	DD

3. Geschätzter Workload in Stunden

3.1 SWS	4	von denen: 3.2 Vorlesung	2	3.3 Seminar/Übung	2
3.4 Gesamte Stundenanzahl im Lehrplan	56	von denen: 3.5 Vorlesung	28	3.6 Seminar/Übung	28
Verteilung der Studienzeit:					Std.
Studium nach Handbücher, Kursbuch, Bibliographie und Mitschriften					4
Zusätzliche Vorbereitung in der Bibliothek, auf elektronischen Fachplattformen und durch Feldforschung					
Vorbereitung von Seminaren/Übungen, Präsentationen, Referate, Portfolios und Essays					5
Tutorien					
Prüfungen					
Andere Tätigkeiten:					
3.7 Gesamtstundenanzahl Selbststudium	9				
3.8 Gesamtstundenanzahl / Semester	56				
3.9 Leistungspunkte	5				

4. Voraussetzungen (falls zutreffend)

4.1 curricular	
4.2 kompetenzbezogen	

5. Bedingungen (falls zutreffend)

5.1 zur Durchführung der Vorlesung	
5.2 zur Durchführung des Seminars / der Übung	

6. Spezifische erworbene Kompetenzen

Berufliche Kompetenzen	<p>C1.1 – Definieren der wichtigsten Konzepte, Anwendung der spezifischen Terminologie in unterschiedlichen Situationen</p> <p>C3.4 – Identifizieren und verwenden von relevanten Indikatoren für die Auswertung der Ergebnisse im Vergleich zu den Erwartungen der Zielgruppe</p> <p>C4.4 – Anwendung der Auswertungskriterien, -Methoden und –Modelle für die Verwaltung der Informationen</p> <p>C1.5 – Erarbeiten von Forschungs- und Interventionsprojekten im Fachbereich</p>
Transversale Kompetenzen	<p>CT1 - Das realistische Lösen - mit sowohl theoretischer als auch praktischer Argumentation- einiger herkömmlicher professionellen Situationen im Sinne ihrer effizienten und deontologischen Verwaltung</p> <p>CT2 – Anwendung von effektiven Arbeitstechniken und Erfüllung bestimmter Arbeitsaufgaben</p>

7. Ziele (entsprechend der erworbenen Kompetenzen)

7.1 Allgemeine Ziele der Lehrveranstaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrautheit mit den Elementen des Verhandlungs-, bzw. Entscheidungsverfahren.
7.2 Spezifische Ziele der Lehrveranstaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrautheit mit den Verhandlungsarten; • Anwendung verschiedener Verhandlungsmethoden; • Erarbeiten von Forschungsprojekten aufgrund von Entscheidungsverfahren;

8. Inhalt

8.1 Vorlesung	Lehr- und Lernmethode	Anmerkungen
1. Vorstellung der Vorlesungsstruktur	Mündliche und Multimedialpräsentation	
2. Die Verhandlung: Allgemeinbetrachtung	Mündliche und Multimedialpräsentation	
3. Definition wichtiger Begriffe	Mündliche und Multimedialpräsentation	
4. Etappen einer Verhandlung	Mündliche und Multimedialpräsentation	
5. Vorbereitung einer Verhandlung	Mündliche und Multimedialpräsentation	
6. Ziele einer Verhandlung	Mündliche und Multimedialpräsentation	
7. Verhandlungsstrategien	Mündliche und Multimedialpräsentation	
8. Verhandlungsarten	Mündliche und Multimedialpräsentation	
9. Die Hard-Verhandlung	Mündliche und Multimedialpräsentation	
10. Die Soft-Verhandlung	Mündliche und	

	Multimediapräsentation	
11. Die Hauptverhandlung	Mündliche und Multimediapräsentation	
12. Entscheidungen, Alternativen, Ziele	Mündliche und Multimediapräsentation	
13. Einigung, Vermittlung, Schiedsspruch, Zuerkennung	Mündliche und Multimediapräsentation	
14. Synthese des didaktischen Materials	Mündliche und Multimediapräsentation	

Literatur

Birkenbihl, Vera (2007): *Psycho-Logisch richtig verhandeln: Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen*, 19. Auflage, mvg Verlag, München;
 Fisher, Roger/ Ury, William/ Patton, Bruce (2009): *Das Harvard-Konzept*, Campus Verlag, Frankfurt/ New-York;
 Ury, William (2009): *Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln*, Campus Verlag, Frankfurt/ New-York;

8.2 Seminar / Übung	Lehr- und Lernmethode	Anmerkungen
1. Vorstellung des Seminars und der Anforderungen	Vortrag und Debatte	
2. Die Praxis der Verhandlung	Vortrag und Debatte	
3. Effektive Kommunikation während der Verhandlung	Vortrag und Debatte	
4. Smalltalk, Angebote, Drohungen, Warnungen, tote Punkte, extreme Forderungen	Vortrag und Debatte	
5. Grundlegende Fragen bei der Vorbereitung einer Verhandlung	Vortrag und Debatte	
6. Festlegen der Ziele	Vortrag und Debatte	
7. Fallstudien - Analyse	Vortrag und Debatte	
8. Simulieren einer Hardverhandlung	Übung	
9. Simulieren einer Softverhandlung	Übung	
10. Simulieren einer Hauptverhandlung	Übung	
11. Die Positionsverhandlung	Vortrag und Debatte	
12. Die Verhandlung nach Prinzipien	Vortrag und Debatte	
13. Trennung der Personen vom Problem	Vortrag und Debatte	
14. Recapitulare	Vortrag und Debatte	

Literatur

Fisher, Roger/ Ury, William/ Patton, Bruce (2009): *Das Harvard-Konzept*, Campus Verlag, Frankfurt/ New-York;

9. Verbindung der Inhalte mit den Erwartungen der Wissensgemeinschaft, der Berufsverbände und der für den Fachbereich repräsentativen Arbeitgeber

10. Prüfungsform

Veranstaltungsart	10.1 Evaluationskriterien	10.2 Evaluationsmethoden	10.3 Anteil an der Gesamtnote
10.4 Vorlesung		Schriftliche Prüfung	60%
10.5 Seminar / Übung		Projekte und Vorträge der Studenten	40%
10.6 Minimale Leistungsstandards			