

| Datenfeld                                                                | Erklärung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Modulnummer                                                              | SG-M-0103                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Titel                                                                    | Verhandeln auf Englisch<br>Negotiating in English                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Leistungspunkte                                                          | 2,5 LP                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Workload                                                                 | 2 SWS Ü<br>34 h Präsenz<br>41 h Selbststudium                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Verwendbarkeit                                                           | alle Studiengänge                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Lerngebiet                                                               | Studium generale, Fremdsprachen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Qualifikationsziele/<br>Kompetenzen                                      | <p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sich zielorientiert auf Verhandlungen vorzubereiten</li> <li>• typischen Verhandlungswortschatz zu verstehen, zu erweitern und sicher anzuwenden</li> <li>• typische Gesprächssituationen im Verhandlungskontext (z. B. <i>Small Talk</i> und Beziehungsaufbau) sprachlich angemessen zu bewältigen</li> <li>• an verschiedenen Phasen von Verhandlungen (z.B. Vorschläge formulieren, Fragen stellen, Zugeständnisse machen, Blockaden überwinden, einen Abschluss erzielen) mit einem hohen Maß an sprachlicher Genauigkeit erfolgreich teilzunehmen</li> <li>• verschiedene Verhandlungsstrategien anzuwenden</li> <li>• Ihre eigene Leistung kritisch zu reflektieren und zu optimieren</li> <li>• grundlegende interkulturelle Unterschiede in Verhandlungen zu erkennen und zu berücksichtigen</li> </ul> |
| Voraussetzungen                                                          | B1 des <i>Gemeinsamen europäischen Referenzrahmens für Sprachen</i> (GeR).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Niveaustufe (Dauer)                                                      | Bachelor- und Masterstudiengänge (einsemestrig)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Lehr- und Lernform                                                       | Übung / kommunikativer und handlungsorientierter Ansatz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Status                                                                   | Wahlpflichtmodul                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Häufigkeit des Angebotes                                                 | Gemäß semesterweiser Festlegung über den Fachbereichsrat des FB I                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Prüfungsform/<br>Voraussetzungen für die<br>Vergabe von Leistungspunkten | Die Prüfungsform wird nach §19 (2) RSPO durch die Lehrkraft festgelegt. Sofern die Lehrkraft die Prüfungsform und die                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          | <p>Prüfungsmodalitäten nicht am Semesteranfang in der Frist nach §19 (2) RSPO festlegt gilt folgende Prüfungsform:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klausur - 50% der Note</li> <li>• Rollenspiel (Verhandlung) während des Semesters - 50% der Note</li> </ul>                                                                                                                                                                      |
| Ermittlung der Modulnote | Siehe Studienplan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Inhalte                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Phasen der Verhandlung</li> <li>• Verschiedene Verhandlungsstrategien</li> <li>• Verhandlungswortschatz und sprachliche Mittel für Verhandlungen (z.B. Fragetechniken, Formulieren von Vorschlägen und Kompromissen sowie angemessenes Reagieren darauf, Zustimmung und Ablehnen)</li> <li>• Umgang mit Missverständnissen und Blockaden</li> <li>• Interkulturelle Aspekte in Verhandlungen</li> </ul> |
| Literatur                | Wird zu Beginn des Kurses bekannt gegeben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Weitere Hinweise         | Das Modul wird auf Englisch angeboten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Raumbedarf               | Seminar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |