



GAZETTE

Amtliches Mitteilungsblatt der Körperschaft und der Stiftung

- Anlage 5.8 Verhandlungsführung für die fakultätsübergreifenden akademischen Zertifikatsstudien der Leuphana Universität Lüneburg

Anlage 5.8 Verhandlungsführung für die fakultätsübergreifenden akademischen Zertifikatsstudien der Leuphana Universität Lüneburg

Der Senat der Leuphana Universität Lüneburg hat gem. § 41 Abs. 1 Satz 2 NHG am 16. November 2016 die folgende Anlage 5.8 Verhandlungsführung zur Rahmenprüfungsordnung für die fakultätsübergreifenden akademischen Zertifikatsstudien der Leuphana Universität Lüneburg vom 13. Juli 2011 (Leuphana Gazette Nr. 17/11 vom 02. September 2011), zuletzt geändert am 18. Juni 2014 (Leuphana Gazette Nr. 17/14 vom 16. Juli 2014), beschlossen. Das Präsidium hat die Anlage gem. § 37 Abs. 1 Satz 3 Nr. 5 b) NHG am 18. Januar 2017 genehmigt. Das Präsidium gibt nachstehend den Wortlaut dieser Anlage bekannt.

Die Regelungen der Rahmenprüfungsordnung für die akademischen Zertifikate der Leuphana Professional School werden wie folgt ergänzt:

Zu § 3:

Dieses akademische Zertifikatsstudium ist auf Masterebene verortet.

Zu § 4 Abs. 1:

Die Regelstudienzeit für das Zertifikatsstudium Verhandlungsführung beträgt 1 Semester.

Zu § 4 Abs. 2-3:

Das Zertifikatsstudium Verhandlungsführung umfasst 15 CP und besteht aus drei Modulen.

Aufbau und Inhalte der Module sowie die Modulanforderungen richten sich nach folgendem Studienplan:

Modulübersicht Zertifikatsstudium Verhandlungsführung

Module	Inhalte	Semester	Modulanforderungen Prüfungsleistung	CP	Kommentar
Modul 1 Distributives Verhandeln: Positionen vertreten <i>Distributive Negotiation: Representing Positions</i>	<p>theoretische Konzepte und empirische Erkenntnisse zur Wirkung distributiver Verhandlungsstrategien (z.B. profitorientierte Einstiegsangebote, positionelles Festlegen, überzeugendes Argumentieren), Darstellung der Wirkung und Reflexion von Prozessen der heuristischen Informationsverarbeitung in Verhandlungen (z.B. illusorische Konflikte, reaktive Abwertung, Nullsummenannahme), Einsatz distributiver Strategien unter Berücksichtigung deren impliziter Chancen und Risiken</p> <p><i>Theoretical concepts and empirical findings on the impact of distributive negotiation strategies (e.g. profit-oriented starter offers, definition of position, convincing argumentation), representation of the impact and consideration of the processes of heuristic information processing in negotiations (e.g. illusory conflicts, reactive devaluation, zero-sum assumption), use of distributive strategies, taking into account their implicit opportunities and risks</i></p>	1	1 Hausarbeit	5	
Modul 2 Integratives Verhandeln: Mehrwert schaffen <i>Integrative Negotiation: Creating Added Value</i>	<p>Modelle der integrativen Verhandlungsführung (z.B. Kontingenzangebote, Logrolling, Bartering, Expanding-the-Pie). systematische Analyse struktureller und psychologischer Einflussfaktoren (Ertragsstrukturen, Allokationskontexte, Motivkonstellationen), integrative Strategien, lösungsorientierte Kommunikationsmethoden, Verhandlung als interaktivem Wertschöpfungsprozess</p> <p><i>Integrative Negotiation: Creating Added Value</i></p>	1	1 Hausarbeit	5	

Fortsetzung Modulübersicht Zertifikatsstudium Verhandlungsführung

Module	Inhalte	Semester	Modulanforderungen Prüfungsleistung	CP	Kommentar
Modul 3 Multidimensionales Verhandeln: Nachhaltig einigen <i>Multidimensional Negotiation:</i> <i>Reaching Sustainable Agreement</i>	Verhandlungen im Kontext von vielschichtigen, eskalativen Konflikten (Meinungs-, Interessens- und Wertkonflikte), konfliktverschärfende Faktoren (z.B. Machtunterschiede, Gruppendynamiken, negative Emotionen), Handlungsoptionen im Umgang mit scheinbar unlösbaren Konfliktkonstellationen unter Rückgriff auf psychologische Ressourcen (Respekt, Vertrauensbildung, Perspektivenübernahme), Herausforderungen multidimensionaler Konfliktkonstellationen <i>Negotiations in the context of multi-layered, escalatory conflicts (conflicts of opinions, interests and values), exacerbating factors (e.g. differences in power, group dynamics, negative emotions), possible ways of dealing with apparently unsolvable conflict constellations using psychological resources (respect, confidence-building, change of perspective), challenges of multi-dimensional conflict constellations</i>	1	1 Hausarbeit	5	

Zu § 4 Abs. 4:

Der Workload umfasst 25 zu erbringende Arbeitsstunden je CP.

Zu § 14:

Es ist keine Abschlussarbeit vorgesehen.

