

# **Kursdemo zum Kurs „Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation“**

Prof. Dr. Inge Scherer

# Überblick

- Der Onlinekurs „**Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation**“ soll Ihnen wesentliche Kenntnisse im Bereich der Konfliktlösung und -bewältigung, insbesondere im Hinblick auf das Führen von Verhandlungen und alternative Streitbeilegungsmöglichkeiten vermitteln.

# Überblick

- Dazu enthält der Kurs neben den Karteikarten, die Ihnen die Theorie der Verhandlungsführung, des Konfliktmanagements und der Mediation erläutern sollen, eine Vielzahl an Wiederholungsmöglichkeiten sowie studiengangsspezifische Vertiefungen. Abschließend wird Ihnen eine Prüfungsmöglichkeit angeboten, in der Sie Ihr erlerntes Wissen noch einmal anwenden und überprüfen können.

# Lern- und Qualifikationsziele

Nach gewissenhafter Durcharbeitung des Kurses werden Sie:

- die Grundlagen der Verhandlungsführung kennen,
- das Managen von Konflikten beherrschen und
- wesentliche Kenntnisse im Bereich des Mediationsverfahrens erworben haben.

# Adressaten des Kurses

Der Kurs „Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation“ stellt eine **Schlüsselqualifikation** dar, die mittlerweile auch während des Studiums an Bedeutung gewonnen hat. Zur Grundlage jedes wirtschaftlichen bzw. unternehmerischen Handelns gehören Gespräche bzw. Verhandlungsführungen und häufig auch ein konkretes Verhalten zur Deeskalation. Dementsprechend richtet sich der Kurs nicht nur an die **Studierenden der Rechtswissenschaften**, sondern auch an die **Studierenden der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften**.

## Adressaten des Kurses

Darüber hinaus richtet sich der Kurs an **Masterstudierende des Studiengangs Steuern und Rechnungslegung**, da an einigen Stellen Exkurse, die vertiefende Inhalte auf Masterniveau beinhalten, gemacht werden.

# Hauptseite

Hier sehen Sie die Kursansicht der Hauptseite.

Herzlich Willkommen im Kurs "Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation"

Anmerkungen, Anregungen, Fragen und sonstige Hinweise können Sie an Prof. Dr. Inge Scherer, Domerschulstraße 16, 97070 Würzburg, Tel.: 09 31 / 31 8 29 87 (Sekretariat), Fax.: 09 31 / 31 8 29 88 oder an vhb-scherer@jura.uni-wuerzburg.de senden.



Schön, dass Sie sich für den vhb-Kurs „Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation“ entschieden haben! Der Kurs bietet Ihnen die Möglichkeit, sich das für Ausbildung und Praxis relevante Wissen für Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation anzueignen und zu vertiefen.

 Nachrichtenforum

 Teilnahme an der Gruppe "Gruppenarbeit"

**Präsenzklausur unter Prüfungsbedingungen**

 Infos für das SS 2019

**Prüfungsbestimmungen, Hilfsmittelbekanntmachung und Bearbeitungshinweise für die Prüfungsleistungen im Rahmen unserer vhb-Kurse**

 Prüfungsbestimmungen, Hilfsmittelbekanntmachung und Bearbeitungshinweise für die Prüfungsleistungen im Rahmen unserer vhb-Kurse

**Prüfungsmodalitäten**

 Prüfungsmodalitäten ab 15.05.2019

# Aufbau des Kurses

Der Kurs „Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation“ ist in folgende Themenkreise unterteilt:

- **Einführung in den Online-Kurs**
- **Verhandlungsführung**
- **Konfliktmanagement**
- **Mediation**
- **Einsendeaufgabe**
- **Literaturhinweise**

# Die drei großen Themenbereiche

Die **drei großen Themenbereiche** des Kurses sind in insgesamt 15 Kapitel unterteilt.

- Der erste Themenbereich „Verhandlungsführung“ widmet sich vorwiegend verschiedenen Verhandlungsformen und -typen.

# Die drei großen Themenbereiche

- Im zweiten Bereich „Konfliktmanagement“ wird der richtige Umgang mit diversen unterschiedlichen Konfliktsituationen erläutert.
- Im Rahmen der „Mediation“ lernen Sie diese spezielle Form der außergerichtlichen Streitbeilegung, insbesondere deren Anwendungsgebiete, Verfahrensprinzipien und rechtlichen Bedingungen genauer kennen.

# Inhalt „Verhandlungsführung“

Der Abschnitt „Verhandlungsführung“ hat folgenden Inhalt:

## I. Verhandlungsführung ab WS 19/20

-  1. Kapitel: Einführung in die Vertragsverhandlung - Karteikarten
  -  1. Kapitel: Einführung in die Vertragsverhandlung - Karteikarten Druckversion
  -  1. Kapitel: Einführung in die Vertragsverhandlung - Multiple-Choice-Fragen
-  2. Kapitel: Verhandlungsvorbereitung - Karteikarten
  -  2. Kapitel: Verhandlungsvorbereitung - Karteikarten Druckversion
  -  2. Kapitel: Verhandlungsvorbereitung - Multiple-Choice-Fragen
-  3. Kapitel: Verhandlungspraxis - Karteikarten
  -  3. Kapitel: Verhandlungspraxis - Karteikarten Druckversion
  -  3. Kapitel: Verhandlungspraxis - Multiple-Choice-Fragen
-  4. Kapitel: Verhandlungskompetenz und Verhandlungsgrenzen - Karteikarten
  -  4. Kapitel: Verhandlungskompetenz und Verhandlungsgrenzen - Karteikarten Druckversion
  -  4. Kapitel: Verhandlungskompetenz und Verhandlungsgrenzen - Multiple-Choice-Fragen
-  5. Kapitel: Exkurs: Interkulturelles Verhandeln - Karteikarten
  -  5. Kapitel: Exkurs: Interkulturelles Verhandeln - Karteikarten Druckversion
  -  5. Kapitel: Exkurs: Interkulturelles Verhandeln - Multiple-Choice-Fragen

# Inhalt „Konfliktmanagement“

Der Abschnitt „Konfliktmanagement“ hat folgenden Inhalt:

## II. Konfliktmanagement ab WS 19/20

- 1. Kapitel: Konflikte erkennen und feststellen - Karteikarten
  -  1. Kapitel: Konflikte erkennen und feststellen - Karteikarten Druckversion
  -  1. Kapitel: Konflikte erkennen und feststellen - Multiple-Choice-Fragen
- 2. Kapitel: Konflikte steuern und regeln - Karteikarten
  -  2. Kapitel: Konflikte steuern und regeln - Karteikarten Druckversion
  -  2. Kapitel: Konflikte steuern und regeln - Multiple-Choice-Fragen
- 3. Kapitel: Konflikte selbstständig lösen - Karteikarten
  -  3. Kapitel: Konflikte selbstständig lösen - Karteikarten Druckversion
  -  3. Kapitel: Konflikte selbstständig lösen - Multiple-Choice-Fragen
- 4. Kapitel: Konflikte durch Einschaltung Dritter lösen - Karteikarten
  -  4. Kapitel: Konflikte durch Einschaltung Dritter lösen - Karteikarten Druckversion
  -  4. Kapitel: Konflikte durch Einschaltung Dritter lösen - Multiple-Choice-Fragen

# Inhalt „Mediation“

Der Abschnitt „Mediation“ hat folgenden Inhalt:

## III. Mediation ab WS 19/20

- 1. Kapitel: Grundlagen und Abgrenzung der Mediation von anderen Verfahren - Karteikarten
  - ↳ 1. Kapitel: Grundlagen und Abgrenzung der Mediation von anderen Verfahren - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 1. Kapitel: Grundlagen und Abgrenzung der Mediation von anderen Verfahren - Multiple-Choice-Fragen
- 2. Kapitel: Anwendungsgebiete - Karteikarten
  - ↳ 2. Kapitel: Anwendungsgebiete - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 2. Kapitel: Anwendungsgebiete - Multiple-Choice-Fragen
- 3. Kapitel: Prinzipien der Mediation - Karteikarten
  - ↳ 3. Kapitel: Prinzipien der Mediation - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 3. Kapitel: Prinzipien der Mediation - Multiple-Choice-Fragen
- 4. Kapitel: Phasen der Mediation - Karteikarten
  - ↳ 4. Kapitel: Phasen der Mediation - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 4. Kapitel: Phasen der Mediation - Multiple-Choice-Fragen
- 5. Kapitel: Sonderform Shuttle-Mediation - Karteikarten
  - ↳ 5. Kapitel: Sonderform Shuttle-Mediation - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 5. Kapitel: Sonderform Shuttle-Mediation - Multiple-Choice-Fragen
- 6. Kapitel: Rechtlicher Rahmen - Karteikarten
  - ↳ 6. Kapitel: Rechtlicher Rahmen - Karteikarten Druckversion
  - ☰ 6. Kapitel: Rechtlicher Rahmen - Multiple-Choice-Fragen

# Lernmaterial

- In jedem Themenkreis besteht das entsprechende Unterrichtsmaterial aus **Karteikarten**.
- Außerdem ist eine Druckversion der Karteikarten im PDF-Format in die Lernplattform eingebunden.
- Daneben beinhaltet der Kurs einen Fundus an **Wiederholungs- und Vertiefungsfragen** in Form von Multiple-Choice-Fragen.
- Besonders relevante Karteikarten werden zusätzlich als multimediale Inhalte zur Verfügung gestellt.

# Kapitelüberblick

Zu Beginn eines jeden Kapitels bekommen Sie einen Überblick über den Inhalt der Karteikarten.



vhb - Verhandlungsführung, Konfliktmanagement und Mediation

Startseite > Meine Kurse > vhb-SQ-Verhandlung > I. Verhandlungsführung ab WS 19/20 > 3. Kapitel: Verhandlungspraxis - Karteikarten

**3. Kapitel: Verhandlungspraxis - Karteikarten**

Kapitel 3 – Verhandlungspraxis

**Inhalt:** Kommunikation und Gesprächsführung – (Aktives) Zuhören – Beobachten – Reden – Agieren statt Reagieren – Strukturierung der Verhandlung – Verhandlungsstrategien – Konfrontative Strategie – Maximalistische Strategie – Strategie der Fairness – Integrative Strategie – Harvard-Konzept – Trennung von Sach- und Beziehungsebene – Unterscheidung von Interessen und Positionen – Entwicklung von Optionen – Einigung auf neutrale Beurteilungskriterien – Unterscheidung Taktik und Strategie – Verhandlungstaktik – Verhandlungsfehler vermeiden

[Fortsetzen](#)

# Übungen im Kurs

- Neben den Karteikarten finden Sie einen Anwendungsteil mit Multiple-Choice-Fragen, anhand derer das in den Karteikarten Erlernte Schritt für Schritt angewendet und überprüft werden kann. So erhalten Sie eine verlässliche Rückmeldung über noch verbleibende Kenntnislücken und die erreichten Lernfortschritte.

# Prüfungsmodalitäten im Kurs

- Die Einsendeaufgabe stellt eine eigenständige Prüfungsleistung dar.
- Fragen zur Anerkennung in Ihrem Studiengang an Ihrer Heimathochschule kann Ihnen ausschließlich Ihr zuständiges Prüfungsamt Ihrer Heimathochschule beantworten.

# Einsendeaufgabe

Sie können aus dem Kursinhalt den Sachverhalt der Einsendeaufgabe bearbeiten und uns Ihre Lösung per Post oder per E-Mail zur Korrektur zukommen lassen. Sie können anschließend bei Bestehen der Einsendeaufgabe eine Bescheinigung über die erfolgreiche Teilnahme an dem Kurs mit der Angabe der Note und mit Angabe der SWS und ECTS-Punkte ausdrücklich per E-Mail beantragen.

## Foren

Wir haben zum einen ein Fragenforum und zum anderen ein Diskussionsforum für Sie eingerichtet.

Im Fragenforum können Sie alle offenen Fragen loswerden - seien es Fragen organisatorischer, inhaltlicher oder technischer Natur. Wir werden versuchen, Ihnen so schnell wie möglich zu antworten.

Im Diskussionsforum können Sie mit anderen Teilnehmern diskutieren, sich besprechen und austauschen.

# Mails

Gerne können Sie uns bei Fragen organisatorischer, inhaltlicher oder technischer Natur auch gerne direkt per E-Mail kontaktieren:

[vhb-scherer@jura.uni-wuerzburg.de](mailto:vhb-scherer@jura.uni-wuerzburg.de)

# Adressen

Ihre Lösung der Einsendeaufgabe können Sie wie folgt zur Korrektur einreichen:

- Per Post: Prof. Dr. Inge Scherer, zu Hd. Vhb-Team,  
*Domerschulstr. 16, 97070 Würzburg*
- Per E-Mail: [vhb-scherer@jura.uni-wuerzburg.de](mailto:vhb-scherer@jura.uni-wuerzburg.de)  
*ausschließlich als pdf-Datei*
- Per Fax: 09 31 – 31 8 29 87 0