

PRÄSENTIEREN UND VERHANDELN

KURSBESCHREIBUNG UND LITERATUREMPFEHLUNGEN

PROF. DR. MALTE BRETTEL (WIN)

School of Business and Economics

TIME Research Area

Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler

Kontakt: Nina Haarkötter | haarkoetter@time.rwth-aachen.de

FEBRUAR 2019

1 KURS ÜBERSICHT

Kurs Name:	Präsentieren und Verhandeln
Studiengänge:	Alle Studiengänge
Dozenten:	Prof. Dr. Malte Brettel (WIN)
Kontakt / Lehrassistenten	Nina Haarkötter (haarkoetter@time.rwth-aachen.de) (WIN)
Ort und Zeit:	Kackertstraße 7, Raum B201 Montag, beginnend 15.04.2019, 14:00 – 16:00 Uhr
Kurs Beschreibung:	In der Veranstaltung können zum einen Ihre Präsentationsfähigkeiten Verhandlungstechniken erlernt und praktisch angewandt werden. Im Fokus des Präsentationsteils stehen die Erstellung und der Vortrag von Präsentationen. Eine Präsentationsübung der Studierenden wird auf Video aufgezeichnet und anschließend - auf Wunsch - individuell ausgewertet. Dadurch soll der Lernerfolg noch weiter gesteigert werden. Im anschließenden Verhandlungsteil werden neben den Grundlagen sowohl distributive (Hard Negotiation) als auch integrative (Soft Negotiation) Verhandlungsstrategien vorgestellt und diskutiert. Vorlesung und Übung werden unmittelbar nacheinander abgehalten, so dass die Theorie sofort in einer Präsentations- bzw. Verhandlungssimulation in die Praxis umgesetzt werden kann. Namenhafte Unternehmensberatungen wie McKinsey & Company Inc. und Targus Management Consulting werden zudem Praxisworkshops veranstalten, um es zu ermöglichen die gewonnenen Fähigkeiten anzuwenden.
Lernziele:	Die Studierenden kennen wesentliche Präsentationstechniken und Verhandlungsstrategien. Sie sind in der Lage Präsentation gemäß der in der Praxis geltenden Standards zu erstellen und vorzutragen sowie selbstsicher an Verhandlungen teilzunehmen.
Literatur:	n.a.
Leistungs- nachweis:	Referat (50%, benotet), Schriftliche Hausarbeit (25%, benotet), Schriftliche Hausarbeit (25%, benotet)
Voraussetzungen:	Formal: keine Inhaltlich: keine
Gruppengröße:	24 Studenten
Lehre:	Vorlesung und Übung
Sprache:	Deutsch
ECTS Empfehlung:	3 Credit Points

2 Organisation des Kurses

Innerhalb des Kurses werden Vorlesung und Übung integriert gehalten. So werden in jeder Veranstaltung Präsentations-, bzw. Verhandlungstechniken vermittelt und direkt im Anschluss praktisch geübt.

Anwesenheit

Bei allen Veranstaltungen herrscht Anwesenheitspflicht.

Anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen (tabellarischer CV, inkl. Abiturnote, Bachelornote, sowie aktuellem Notendurchschnitt) an: puv@win.rwth-aachen.de **und** melden Sie sich über RWTHonline an.

Die Bewerbungsfrist beginnt ab dem 01.03.2019 endet am 31.03.2019, 23:59 Uhr. Bei evtl. Fragen können Sie uns gerne per Email (puv@win.rwth-aachen.de) kontaktieren. Die Bewerber werden bis zum 10.04.2019 über die Teilnahme am Kurs informiert. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Hinweis: Sollten Sie sich über Campus nicht anmelden können, bedeutet dies, dass Sie statt der ECTS-Anrechnung einen Leistungsnachweis ausgestellt bekommen. Der Kurs kann als Kurs des WIN-Trichters außerdem für das Zertifikat „Unternehmerisches Denken und Handeln“ angerechnet werden!

2019 Vorlesungsplan (Änderungen vorbehalten)

Datum	Veranstaltung	Raum
15.04.2019 14:00 – 16:00	Allgemeine Einführung Grundlagen des Präsentierens	B201 (K7)
06.05.2019 14:00 – 16:00	Problemlösungsmethoden	B201 (K7)
13.05.2019 14:00 – 16:00	Präsentationshardware (Form)	B201 (K7)
20.05.2019 14:00 – 16:00	Präsentationshardware (Prozess)	B201 (K7)
03.06.2019 12:00 – 21:00	Finale Präsentation einer Fallstudie	KHG(Katholische Hochschulgemeinde)
17.06.2019 14:00 – 16:00	Grundlagen des Verhandeln	B201 (K7)
24.06.2019 14:00 – 16:00	Verhandlungstaktiken	B201 (K7)
01.07.2019 14:00 – 20:00	Verhandlungsworkshop	KHG(Katholische Hochschulgemeinde)

3 Themen

Die Themenblöcke der Vorlesung werden in folgendem Schaubild zusammengefasst:



In den einzelnen Themenblöcken werden u.a. folgende Unterthemen behandelt:

1. Einführung
2. Präsentieren
 - a. Grundlagen des Präsentierens
 - b. Problemlösung
 - c. Hardware (Form)
 - d. Software (Prozess)
 - e. „Fragen und Antworten“
3. Verhandeln
 - a. Einführung
 - b. Vorbereitungsphase
 - c. Hard-Negotiating
 - d. Soft-Negotiation
4. Abschluss

4 Leistungsnachweis

Die Gesamtnote setzt sich aus folgenden Teilen zusammen:

- Referat (50%)
- Schriftliche Hausarbeit (25%)
- Schriftliche Hausarbeit (25%)

Der Kurs kann nur bestanden werden, wenn die drei Prüfungsleistungen bestanden wurden.

Der Kurs Präsentieren und Verhandeln bietet eine Chance, wichtige Fähigkeiten für das spätere Berufsleben zu erwerben. Insbesondere durch die Videoanalyse haben Sie die einmalige Möglichkeit, Ihre Präsentations- und Verhandlungstechnik aus einer äußeren Perspektive zu betrachten und sie mit Hilfe unserer professionellen Unterstützung zielgerichtet zu verbessern.

Wir hoffen, dieser Kurs trifft Ihr Interesse und wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!