

<b>Modulbezeichnung</b>	Global Negotiation
<b>Untertitel</b>	
<b>Modulbezeichnung (englisch)</b>	Global Negotiation
<b>Leistungspunkte und Gesamtarbeitsaufwand</b>	6 180 Stunden
<b>Modulverantwortlich</b>	WSF/IBWL/Juniorprofessur für ABWL: Dienstleistungsmanagement
<b>Ansprechpartnerinnen/ Ansprechpartner</b>	Jun.-Prof. Dr. Lena Steinhoff; Prof. James A. Eckert, Ph.D. (Western Michigan University)
<b>Sprache</b>	Englisch
<b>Zulassungsbeschränkung</b>	Es werden maximal 20 Studierende für dieses Modul zugelassen.

<b>Modulniveau</b>	Masterstudiengang – spezialisierend
<b>Zwingende Teilnahmevoraussetzung</b>	keine
<b>Empfohlene Teilnahmevoraussetzung</b>	Grundlagenkenntnisse im Bereich Marketing und Dienstleistungsmanagement

<b>Zuordnung zu Curricula</b>	M.Sc. Dienstleistungsmanagement
<b>Beziehung zu Folgemodulen/fachlichen Teilgebieten</b>	keine

<b>Dauer des Moduls</b>	1 Semester
<b>Termin/Angebotsturnus des Moduls</b>	Sommersemester

<b>Lern- und Qualifikationsziele (Kompetenzen)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factual Knowledge: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Understand a process model of negotiation.</li> <li>o Understand the concepts, strategies, and tactics for each of the stages in the negotiation process.</li> </ul> </li> <li>- Methodological Knowledge: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Work in teams on diverse negotiation cases.</li> <li>o Prepare and deliver senior-management level business documents.</li> <li>o Enhance English language business communication skills.</li> </ul> </li> <li>- Transfer Competency: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Gain practical experience using negotiation concepts, strategies, and tactics.</li> <li>o Gain a better appreciation of how cultural differences impact the negotiation process.</li> </ul> </li> <li>- Normative Evaluative Knowledge: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Evaluate and review theoretical and practical issues in the field of global negotiation.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Lehrinhalte</b>	Almost all business revenue generated flows through negotiations, yet negotiation is often poorly understood and even more poorly practiced. This course will introduce a multi-stage negotiation process model in order to allow students to gain a theoretical view of the negotiation process while simultaneously giving them a set of practical tools to use when they next find themselves in the role of negotiator. This model will be discussed and applied to the global economic setting.
<b>Literaturangaben</b>	Reading materials and required literature will be introduced and provided at the start of the semester.

<b>Lehrzeit in SWS differenziert nach Form der Lehrveranstaltung</b>	Vorlesung	2 SWS
	Seminar	2 SWS
	Gesamt	4 SWS

<b>Lehrveranstaltungen</b>	Vorlesung: Global Negotiation Seminar: Global Negotiation	(LSF)
<b>Lernformen</b>	Vorlesung, Diskussion, Gruppenarbeit, Selbststudium, Lehrvideos und Online-Vorlesungen/-Seminare	
<b>Arbeitsaufwand für die Studierenden</b>	Präsenzzeit	32 Std.
	Vor- und Nachbereitung der Präsenzzeit	48 Std.
	Strukturiertes Selbststudium	64 Std.
	Prüfungsvorbereitung/Prüfungsvorleistung/Prüfung	36 Std.
	Gesamtarbeitsaufwand	180 Std.
<b>Ggf. (Prüfungs)Vorleistungen (Art, Umfang)</b>	keine	
<b>Prüfungsleistungen/ Voraussetzungen für einen erfolgreichen Modulabschluss (Art, Umfang)</b>	The course grade will be assessed based on the final case study. The deliverables for this case study are a student-to-student negotiation case, a presentation, and written assignments. The final case study is a multi-week project based on individual and team work.	
<b>Regelprüfungstermin</b>	Regelprüfungstermin gemäß jeweils gültiger Studiengangsspezifischer Prüfungs- und Studienordnung.	
<b>Bewertung</b>	Bewertung gemäß jeweils gültiger Studiengangsspezifischer Prüfungs- und Studienordnung.	
<b>Hinweise</b>	keine	
<b>Modulnummer</b>	50944	