

## Wahlpflichtfach / Elective: Strategic Negotiation

| Allgemeines / General Information                                                         |                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Code</b>                                                                               | B-ELECT                                                                                                                                                                                     |
| <b>Studienjahr / Year of Study</b>                                                        | 2026/2027                                                                                                                                                                                   |
| <b>Art der Lehrveranstaltung / Form of Course</b>                                         | Wahlpflicht / Elective                                                                                                                                                                      |
| <b>Häufigkeit des Angebots der Lehrveranstaltung /<br/>Frequency of course offer</b>      | In jedem 3. und 5. Semester/<br><i>In every 3rd and 5th semester</i>                                                                                                                        |
| <b>Verwendbarkeit des Moduls /<br/>Applicability of the module</b>                        | BSc Business Administration<br>BSc Business Informatics<br>BSc International Management<br>BSc Logistics Management                                                                         |
| <b>Zugangsvoraussetzung /<br/>Prerequisites</b>                                           | Zur Vorbereitung, Begleitung und Nachbereitung des Moduls siehe empfohlene Literaturliste.<br><i>For preparation, support and follow-up of the module, see recommended literature list.</i> |
| <b>Name des/der Lehrenden<br/>Name of lecturer/s</b>                                      | Louise Kennedy, Arnold Borsutzky                                                                                                                                                            |
| <b>Lehrsprache /<br/>Language of teaching</b>                                             | Englisch / <i>English</i>                                                                                                                                                                   |
| <b>ECTS-Credits</b>                                                                       | 6                                                                                                                                                                                           |
| <b>Workload und dessen Zusammensetzung /<br/>Workload and its composition</b>             | 48 Std Kontaktzeit / <i>contact time</i>                                                                                                                                                    |
|                                                                                           | 87 Std. Selbststudium / <i>independent study</i>                                                                                                                                            |
|                                                                                           | 15 Std. dualer Workload / <i>dual workload</i>                                                                                                                                              |
| <b>SWS /<br/>Contact hours</b>                                                            | 48 Std im Studienjahr / <i>in academic year</i>                                                                                                                                             |
| <b>Art der Prüfung /<br/>Method(s) of examination</b>                                     | Klausur / <i>Written Exam</i>                                                                                                                                                               |
| <b>Sprache der Prüfung /<br/>Language of examination</b>                                  | Englisch / <i>English</i>                                                                                                                                                                   |
| <b>Gewichtung der Note in der Gesamtnote /<br/>Weighting of the grade for final grade</b> | Siehe Studiengangsspezifische Bestimmungen /<br><i>see course specific provisions</i>                                                                                                       |

### Qualifikationsziele der Lehrveranstaltung

Dieses Modul zielt darauf ab, Studierende mit den Fähigkeiten und Kenntnissen auszustatten, die für die Planung, Vorbereitung und Durchführung von prinzipiengeleiteten Verhandlungen erforderlich sind. Durch eine Kombination aus Vorlesungen, Verhandlungssimulationen, Verhandlungsfallstudien und studentischen Präsentationen werden die Studierenden die Schlüsselemente strategischer Verhandlungen erlernen und praktische Verhandlungsfähigkeiten entwickeln, die in verschiedenen geschäftlichen Kontexten angewendet werden können.

### Aim of the module

This module aims to equip students with the skills and knowledge required to plan, prepare and execute principled negotiations. Through a combination of lectures, negotiation recreations, negotiation cases and student presentations, students will learn the key elements of strategic negotiation and develop practical negotiation skills that can be applied in a range of business contexts.

### Inhalte der Lehrveranstaltung

Der Modulinhalt umfasst folgende Themen:

- Grundlage für Verhandlungen: Die Pie-Theorie
- Entwicklung eines Rahmens zur Fundierung eines Verhandlungsansatzes
- Prinzipienorientierte Verhandlungen: Identifizierung von Interessen, Bedürfnissen und Zielen in Verhandlungen
- Anwendung der Theorie anhand von Mini-Fallstudien
- Interkulturelle Kompetenz

### Content of the module

The module content will cover the following topics:

- Foundation for negotiation: The Pie Theory
- Developing a framework to ground an approach to negotiations
- Principled negotiations: Identifying interests, needs, and objectives in negotiation
- Application of theory using mini-cases
- Intercultural Competence
- Creating arguments that persuade others, overcoming impasses and closing deals

- Entwicklung überzeugender Argumente, Überwindung von Sackgassen und Abschluss von Vereinbarungen

#### Lehr- und Lernmethoden

##### Lehrmethoden:

Das Modul wird durch eine Kombination aus Vorlesungen, Animationen, Verhandlungssimulationen, Verhandlungsfallstudien und studentischen Präsentationen vermittelt. Die Vorlesungen vermitteln den Studierenden das grundlegende Wissen, das zum Verständnis der Schlüsselkonzepte der prinzipienorientierten Verhandlungsführung erforderlich ist. Fallstudien ermöglichen es den Studierenden, dieses Wissen in der Praxis anzuwenden und ihre Verhandlungsfähigkeiten durch erfahrungs-basiertes Lernen weiterzuentwickeln.

#### Teaching and Learning Methods

##### Teaching Methods:

The module will be delivered through a combination of lectures, animations, negotiation recreations, negotiation cases and student presentations. Lectures will provide students with the foundational knowledge required to understand the key concepts of principled negotiation. Case studies will enable students to apply this knowledge in practice and develop their negotiation skills through experiential learning.

#### Berücksichtigte SDGs

|                                            |                                     |
|--------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. No poverty                              | <input type="checkbox"/>            |
| 2. Zero hunger                             | <input type="checkbox"/>            |
| 3. Good health and well-being              | <input type="checkbox"/>            |
| 4. Quality education                       | <input type="checkbox"/>            |
| 5. Gender equality                         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 6. Clean water and sanitation              | <input type="checkbox"/>            |
| 7. Affordable and clean energy             | <input type="checkbox"/>            |
| 8. Decent work and economic growth         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 9. Industry, innovation and infrastructure | <input checked="" type="checkbox"/> |

#### Considered SDGs

|                                            |                                     |
|--------------------------------------------|-------------------------------------|
| 10. Reduced inequalities                   | <input type="checkbox"/>            |
| 11. Sustainable cities and communities     | <input type="checkbox"/>            |
| 12. Responsible consumption and production | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 13. Climate action                         | <input type="checkbox"/>            |
| 14. Life below water                       | <input type="checkbox"/>            |
| 15. Life on land                           | <input type="checkbox"/>            |
| 16. Peace, justice and strong institutions | <input type="checkbox"/>            |
| 17. Partnership for the goals              | <input checked="" type="checkbox"/> |

#### Empfohlene Literatur (Lehr- und Lernmaterial, Literaturliste) / Recommended literature (study material, literature list)

- Split the Pie: A Radical New Way to Negotiate by Barry Nalebuff
- Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In by Roger Fisher and William Ury
- Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond by Deepak Malhotra and Max H. Bazerman
- The Art of Negotiation: How to Improve Agreement in a Chaotic World by Michael Wheeler
- Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes by Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, and Andrew S. Tulumello
- Ask For It: How Women Can Use the Power of Negotiation to Get What They Really Want by Linda Babcock and Sara Laschever
- Women Don't Ask: The High Cost of Avoiding Negotiation—and Positive Strategies for Change by Linda Babcock and Sara Laschever
- Negotiating Rationally by Max H. Bazerman and Margaret A. Neale
- Negotiate This!: By Caring, But Not T-H-A-T Much by Herb Cohen
- You Can Negotiate Anything: The World's Best Negotiator Tells You How To Get What You Want by Herb Cohen

#### Ergänzende Literatur / Additional Literature