



## 1526: Gesprächs- und Verhandlungsführung

Negotiation and negotiation management

- Lehrperson:** Bärbel Jogschies, SchauspielerIn, Theaterpädagogin
- Termine:** Freitag, 11.01.2019, 15-20 Uhr und  
Samstag, 12.01.2019, 09-17 Uhr sowie  
Freitag, 18.01.2019, 15-20 Uhr und  
Samstag, 19.01.2019, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** Im Berufsleben sind Gespräche keine Privatsache. Sie sind klar ergebnisorientiert. Sie erfordern eine klare Zielvorstellung, ein Repertoire an Handlungsmöglichkeiten, strukturierte Vorgehensweisen und Menschenkenntnis.
- Theoretische Grundlagen interpersoneller Kommunikation, einschließlich der Körpersprache
  - Grundlagen der Sprechtechnik, Stimmsitz, Stimmführung
  - Übungen zu Präsenz und klarem Auftreten im Gespräch
  - Techniken wie aktives Zuhören und kontrollierter Dialog und Themenzentrierte Interaktion
  - Übungen und Rollenspiele zur Gesprächsführung in praxisnahen Situationen, z.B. Bewerbungen, Verhandlungen, Kundenberatungen, Reklamationen
  - Gesprächsanalyse durch Selbst- und Fremd-Feedback
  - Frage- und Moderationstechniken.
- Lernziele:**
- Fähigkeit zur Gesprächsanalyse
  - Klares, selbstbewusstes Auftreten
  - Zielbewusste Gesprächsführung
  - Nutzung der individuellen Ressourcen im Dialog
- Studienleistungen:** Vollständige und aktive Teilnahme, Beteiligung an praktischen Übungen und Rollenspielen, Reflexion von praktischen Übungen, Präsentation von Arbeitsergebnissen, Erledigung von möglichen Aufgaben zwischen den Blockterminen
- Anmeldung:** Über Stud.IP

**Leistungspunkte:** 2 Leistungspunkte  
Bachelor- und Master-Studiengänge der Leibniz Universität  
Hannover,  
genaue Informationen für Ihren Studiengang unter  
[https://www.sk.uni-hannover.de/lp\\_studiengaenge.html](https://www.sk.uni-hannover.de/lp_studiengaenge.html)  
Fächerübergreifender Bachelor: Pflichtmodul  
Schlüsselkompetenzen, Bereich A  
B.Sc. Technical Education: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen,  
Bereich B