



Negotiation
Academy
Potsdam

Geplanter Start: Wintersemester 2017/18

MBA Negotiation Management

Verhandlungen erfolgreich managen.

Warum ein MBA Negotiation Management?

Verhandlungen sind von zentraler Bedeutung für den Arbeitsalltag von Führungskräften. Empirische Studien zeigen, dass 50 bis 60 % der Tätigkeiten von Führungskräften letztlich Verhandlungsaufgaben sind. Dennoch werden Verhandlungen vielfach noch nicht als wichtige Managementaufgabe verstanden.

Mit Verhandlungen beschäftigen sich verschiedene wissenschaftliche Teildisziplinen (z.B. Psychologie, Wirtschaftswissenschaften, Rechtswissenschaften, Informatik). Hier sind viele Prozesse, Tools und Instrumente entwickelt worden, die zur Optimierung von Verhandlungen eingesetzt werden können.

Mit dem MBA Negotiation Management an der Universität Potsdam bieten wir erstmalig einen anspruchsvollen interdisziplinären Studiengang, der die verschiedenen Methoden und Perspektiven der Verhandlungsforschung für Führungskräfte verfügbar macht und im Rahmen einer praxisnahen beruflichen Weiterqualifizierung auf akademischem Niveau zusammenfügt.

Auf der Grundlage eines betriebswirtschaftlich fundierten Verständnisses von Managementprozessen und Leadership-Aufgaben lernen die Teilnehmenden durch theoretische Reflexion, praktische Übungseinheiten und das qualifizierte Feedback von Verhandlungsexpertinnen und -experten komplexe Verhandlungssituationen zielführend und effizient zu managen.

Das eingespielte Dozententeam aus MBA-erfahrenen renommierten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern bietet einen MBA-Studiengang auf absolutem Top-Niveau.

Gleichzeitig bietet das Programm durch seinen modularen Aufbau viel Flexibilität um das Studium mit Beruf und Familie zu vereinbaren. Die Teilnehmenden werden von unserem MBA-Team professionell betreut und durch das Studium begleitet.

Modulüberblick

Grundlagenmodule

2 Seminare pro Modul mit je 2 Präsenztagen

30 ECTS

Financial Management	6 ECTS
Accounting & Law	6 ECTS
Leadership & Strategic Management	6 ECTS
Business Development, Sales, Procurement	6 ECTS
Management Skills & Methods	6 ECTS

Vertiefungsmodule

2 Seminare pro Modul mit je 2 Präsenztagen

30 ECTS

Basics of Negotiation Management	6 ECTS
Psychology of Negotiations	6 ECTS
Negotiations: Legal Aspects & Mediation	6 ECTS
Applied Negotiation Management	6 ECTS
Intercultural Negotiations (Auslandsmodul USA)	6 ECTS

Abschlussmodul

30 ECTS

Masterarbeit	30 ECTS
--------------	---------

Akademische Leitung

Die Akademische Leitung liegt bei Prof. Dr. Uta Herbst und Prof. Dr. Markus Voeth, den führenden Verhandlungsforschern im deutschsprachigen Raum. Sie sind Autoren einer Vielzahl von wissenschaftlichen und praxisorientierten Publikationen zu Fragestellungen des Verhandlungsmanagements und Direktoren der ersten deutschen universitären Verhandlungsakademie, der Negotiation Academy Potsdam. Darüber hinaus sind Prof. Herbst und Prof. Voeth als Berater und Coaches für viele renommierte Unternehmen tätig.

Prof. Dr. Uta Herbst



ist Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam. Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen in den Bereichen Einkaufs- und Vertriebsverhandlungen, Tarifverhandlungen sowie Gender Negotiations.

Foto: Potsdam Transfer / Angela Wahl

Prof. Dr. Markus Voeth



ist Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hohenheim. Schwerpunkte seiner Forschungs- und Beratungstätigkeiten sind Preisverhandlungen, Vertriebs-, Einkaufsverhandlungen und M&A-Verhandlungen.

Foto: Universität Hohenheim / Oskar Eyb



Der MBA Negotiation Management auf einen Blick

- Interdisziplinäres Curriculum mit Inhalten aus Wirtschaftswissenschaften, Psychologie, Rechtswissenschaften und Informatik
- Anwendungsorientiertes & forschungsbasiertes Format mit renommierten Lehrenden aus Wissenschaft & Praxis, Auslandsstudienreise und Planspiel Big Mountain
- Systemakkreditierung der Universität Potsdam durch ACQUIN
- Flexibilität durch modulares Blended Learning mit Präsenz- und Distanzphasen
- Präsenzphasen in der Regel freitags und samstags in Potsdam-Griebnitzsee
- Regelstudienzeit: 4 Semester (davon 1 Semester Master-Arbeit), flexible Gestaltung und Teilzeitstudium möglich
- Unterrichtssprachen: Deutsch & Englisch
- Gebühren: ca. 18.000 Euro

Die Negotiation Academy Potsdam (NAP) ist die erste universitäre Verhandlungsakademie in Deutschland. Die Akademie, die über Standorte an den Universitäten Potsdam und Hohenheim verfügt, hat zum Ziel, den Dialog zwischen Verhandlungsforschung und Verhandlungspraxis zu fördern.

Ihr Leitbild ist ein ganzheitliches Verständnis von Verhandlungen als Managementprozess, der neben der eigentlichen Verhandlungsführung vor allem auch vor- und nachgelagerte Managementaufgaben betrachtet (z.B. Verhandlungsvorbereitung oder Verhandlungscontrolling).

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Kontaktieren Sie uns!

NEGOTIATION ACADEMY POTSDAM

Universität Potsdam
c/o Potsdam Transfer

Telefon: +49 331 - 977 3854

E-Mail: info@negotiationacademypotsdam.de

www.negotiation-academy-potsdam.de

