



Bootcamp Verhandlungsführung / Kommunikation / Präsentation

Inhalte

1. Grundlagen der Verhandlungsführung
2. Verhandlungsvorbereitung
3. Verhandlungssimulationen & Rollenspiele
4. Umgang mit Tricks und Manipulation
5. Verhandlungspsychologie
6. Einsatz von KI in Verhandlungen
7. Kommunikationstechniken
8. Konfliktmanagement
9. Rhetorik und Präsentation
10. Intensives Praxistraining mit Videofeedback

Achtung: In dem Modul wird intensiv mit Videofeedback gearbeitet!

Das Modul findet als **Blockveranstaltung vor Beginn der regulären Vorlesungszeit** ganztägig von Freitag, den 26.09.25 bis Donnerstag, den 02.10.25 sowie am Samstag, den 11.10.25 statt.

Die Wahl erfolgt per E-Mail an den Dozenten. Die Plätze sind begrenzt.



5 ECTS | 4 SWS

Leistungsnachweis

Präsentation und
Hausarbeit