

Name des Anbieters	Universität Potsdam																														
Weiterbildungsmaßnahme	Master of Business Administration Negotiation Management																														
Darstellung der Inhalte	<p>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 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.</p> <p>Diese MBA Management Qualifizierung ist unterteilt in Grundlagen und Vertiefungsmodule, welche in Präsenz- und Distanzphasen gelehrt werden.</p> <table border="0"> <tr> <td>Grundlagenmodule</td> <td style="text-align: right;">30 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Financial Management</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Accounting & Law</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Leadership & Strategic Management</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Business Development, Sales, Procurement</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Management Skills & Negotiations</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Vertiefungsmodule</td> <td style="text-align: right;">30 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Digital Negotiations & Tools and Instruments</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Psychology of Negotiations</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Negotiations: Legal Aspects & Mediation</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Applied Negotiation Management</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Intercultural Negotiations</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Abschlussmodul</td> <td style="text-align: right;">30 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Masterarbeit</td> <td style="text-align: right;">30 ECTS</td> </tr> <tr> <td>ECTS insgesamt</td> <td style="text-align: right;">90 ECTS</td> </tr> </table>	Grundlagenmodule	30 ECTS	Financial Management	6 ECTS	Accounting & Law	6 ECTS	Leadership & Strategic Management	6 ECTS	Business Development, Sales, Procurement	6 ECTS	Management Skills & Negotiations	6 ECTS	Vertiefungsmodule	30 ECTS	Digital Negotiations & Tools and Instruments	6 ECTS	Psychology of Negotiations	6 ECTS	Negotiations: Legal Aspects & Mediation	6 ECTS	Applied Negotiation Management	6 ECTS	Intercultural Negotiations	6 ECTS	Abschlussmodul	30 ECTS	Masterarbeit	30 ECTS	ECTS insgesamt	90 ECTS
Grundlagenmodule	30 ECTS																														
Financial Management	6 ECTS																														
Accounting & Law	6 ECTS																														
Leadership & Strategic Management	6 ECTS																														
Business Development, Sales, Procurement	6 ECTS																														
Management Skills & Negotiations	6 ECTS																														
Vertiefungsmodule	30 ECTS																														
Digital Negotiations & Tools and Instruments	6 ECTS																														
Psychology of Negotiations	6 ECTS																														
Negotiations: Legal Aspects & Mediation	6 ECTS																														
Applied Negotiation Management	6 ECTS																														
Intercultural Negotiations	6 ECTS																														
Abschlussmodul	30 ECTS																														
Masterarbeit	30 ECTS																														
ECTS insgesamt	90 ECTS																														
Zugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> - ein erster berufsqualifizierender Hochschulabschluss oder ein entsprechendes Äquivalent - mindestens zwei Jahre Berufserfahrung - sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse 																														
Zeitraum der Weiterbildungsmaßnahme	Es besteht die Möglichkeit, jederzeit in das Programm einzusteigen. Für das Sommersemester ist die Bewerbung bis spätestens Anfang April und für das Wintersemester bis Ende September erforderlich. Für das Komplettstudium sind 4 Semester (davon 1 Semester Masterarbeit) vorgesehen.																														
Präsenzphasen	Alle zwei bis drei Wochen freitags und samstags von 9 bis 17 Uhr, ausgenommen Feiertage und Schulferien.																														
Prüfungen	Je nach Modul bestehen die Prüfungen aus einer Hausarbeit oder einer Klausur.																														
Gesamtkosten / Preis	Das Entgelt für den MBA Negotiation Management beträgt für den Studierenden insgesamt 17.700,- Euro inkl. des Studienmaterials. Mit der Immatrikulation an der Universität Potsdam wird eine zusätzliche Gebühr von circa 100-200 Euro je Semester fällig. Dieses Studienentgelt ist flexibel in Raten zahlbar. Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Aufteilung einfach persönlich.																														
Probemodul	Überzeugen Sie sich selbst von unserer Qualität und nehmen Sie zur Probe an einer Präsenzveranstaltung eines Moduls Ihrer Wahl kostenlos teil.																														
Angaben zum Qualitätsmanagementsystem (QMS)	Die Universität Potsdam hat das Verfahren der Systemakkreditierung des „Akkreditierungs-, Zertifizierungs- und Qualitätssicherungs-Institut“ (ACQUIN) erfolgreich absolviert.																														