

<b>Name des Anbieters</b>	<b>Universität Potsdam</b>																														
<b>Weiterbildungsmaßnahme</b>	<b>Master of Business Administration Negotiation Management</b>																														
<b>Darstellung der Inhalte</b>	<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><b>Grundlagenmodule</b></td> <td style="text-align: right;"><b>30 ECTS</b></td> </tr> <tr> <td>Financial Management</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Accounting &amp; Law</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td>Leadership &amp; 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 &amp; Negotiations</td> <td style="text-align: right;">6 ECTS</td> </tr> <tr> <td><b>Vertiefungsmodule</b></td> <td style="text-align: right;"><b>30 ECTS</b></td> </tr> <tr> <td>Digital Negotiations &amp; 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 &amp; 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><b>Abschlussmodul</b></td> <td style="text-align: right;"><b>30 ECTS</b></td> </tr> <tr> <td>Masterarbeit</td> <td style="text-align: right;">30 ECTS</td> </tr> <tr> <td><b>ECTS insgesamt</b></td> <td style="text-align: right;"><b>90 ECTS</b></td> </tr> </table>	<b>Grundlagenmodule</b>	<b>30 ECTS</b>	Financial Management	6 ECTS	Accounting & Law	6 ECTS	Leadership & Strategic Management	6 ECTS	Business Development, Sales, Procurement	6 ECTS	Management Skills & Negotiations	6 ECTS	<b>Vertiefungsmodule</b>	<b>30 ECTS</b>	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	<b>Abschlussmodul</b>	<b>30 ECTS</b>	Masterarbeit	30 ECTS	<b>ECTS insgesamt</b>	<b>90 ECTS</b>
<b>Grundlagenmodule</b>	<b>30 ECTS</b>																														
Financial Management	6 ECTS																														
Accounting & Law	6 ECTS																														
Leadership & Strategic Management	6 ECTS																														
Business Development, Sales, Procurement	6 ECTS																														
Management Skills & Negotiations	6 ECTS																														
<b>Vertiefungsmodule</b>	<b>30 ECTS</b>																														
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																														
<b>Abschlussmodul</b>	<b>30 ECTS</b>																														
Masterarbeit	30 ECTS																														
<b>ECTS insgesamt</b>	<b>90 ECTS</b>																														
<b>Zugangsvoraussetzungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ein erster berufsqualifizierender Hochschulabschluss oder ein entsprechendes Äquivalent</li> <li>- mindestens zwei Jahre Berufserfahrung</li> <li>- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse</li> </ul>																														
<b>Zeitraum der Weiterbildungsmaßnahme</b>	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 <b>4 Semester</b> (davon 1 Semester Masterarbeit) vorgesehen.																														
<b>Präsenzphasen</b>	Alle zwei bis drei Wochen freitags und samstags von 9 bis 17 Uhr, ausgenommen Feiertage und Schulferien.																														
<b>Prüfungen</b>	Je nach Modul bestehen die Prüfungen aus einer Hausarbeit oder einer Klausur.																														
<b>Gesamtkosten / Preis</b>	Das Entgelt für den MBA Negotiation Management beträgt für den Studierenden insgesamt 19.000,- 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.																														
<b>Probemodul</b>	Überzeugen Sie sich selbst von unserer Qualität und nehmen Sie zur Probe an einer Präsenzveranstaltung eines Moduls Ihrer Wahl kostenlos teil.																														
<b>Angaben zum Qualitätsmanagementsystem (QMS)</b>	Die Universität Potsdam hat das Verfahren der Systemakkreditierung des „Akkreditierungs-, Zertifizierungs- und Qualitätssicherungs-Institut“ (ACQUIN) erfolgreich absolviert.																														