

MBA – Der Schlüssel zu Ihrem Karriereziel

Der international anerkannte MBA-Abschluss der Universität Potsdam

- eröffnet Ihnen neue Möglichkeiten in der beruflichen Entwicklung
- fördert Ihre Aufstiegschancen in Führungs- und Vorstandsebenen
- vermittelt Ihnen Management- und Consultingkompetenzen
- stärkt Ihre Persönlichkeit und
- erweitert Ihr berufliches Netzwerk.

Innovative Branchenvertiefungen

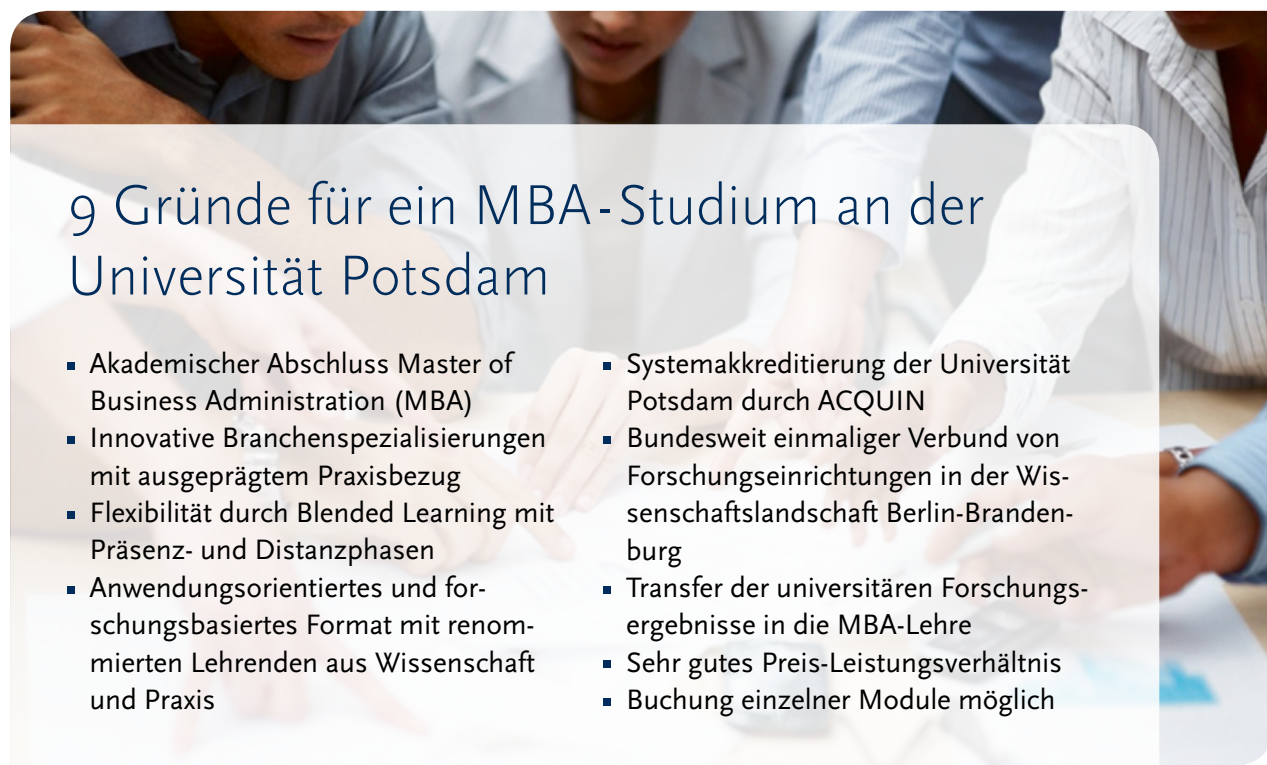
- MBA Biotechnologie und Medizintechnik**
- MBA Innovatives Gesundheitsmanagement**
- MBA Informationstechnologie**
- MBA Innovative Technologien**
- MBA Negotiation Management**



Prof. Dr. Uta Herbst

Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam

„Verhandlungen sind von zentraler Bedeutung für den Arbeitsalltag von Führungskräften. Dennoch werden sie vielfach noch nicht als Managementaufgabe verstanden, sondern „intuitiv“ gehandhabt oder gar als „learning by doing“ – Tätigkeit aufgefasst. Dies muss aber nicht so sein: Denn in der Forschung bestehen mittlerweile vielfältige Erkenntnisse darüber, wie Verhandlungen theoretisch verstanden und hierauf mittels Tools und Instrumenten erfolgreich in der Praxis zum Abschluss gebracht werden können. Im Rahmen des MBA Negotiation Management möchte ich Ihnen dieses Wissen für die erfolgreiche Gestaltung Ihrer beruflichen Zukunft mit an die Hand geben.“



9 Gründe für ein MBA-Studium an der Universität Potsdam

- Akademischer Abschluss Master of Business Administration (MBA)
- Innovative Branchenspezialisierungen mit ausgeprägtem Praxisbezug
- Flexibilität durch Blended Learning mit Präsenz- und Distanzphasen
- Anwendungsorientiertes und forschungsbasiertes Format mit renommierten Lehrenden aus Wissenschaft und Praxis
- Systemakkreditierung der Universität Potsdam durch ACQUIN
- Bundesweit einmaliger Verbund von Forschungseinrichtungen in der Wissenschaftslandschaft Berlin-Brandenburg
- Transfer der universitären Forschungsergebnisse in die MBA-Lehre
- Sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis
- Buchung einzelner Module möglich

Universität Potsdam – Studieren mit Zukunft

Jung, modern, zukunftsorientiert: Die Universität Potsdam hat sich einen herausragenden Platz in der Hochschul- und Wissenschaftslandschaft Berlin-Brandenburg erarbeitet.

Mit 20.000 Studierenden und sechs Fakultäten punktet die 1991 gegründete Universität mit einer besonderen Vielfalt an Studienmöglichkeiten und einem ausgeprägten interdisziplinären Forschungsprofil.

Die Universität Potsdam setzt sich für „Exzellente Lehre“ ein und wurde für ihr Konzept ausgezeichnet. Lehre an der Universität Potsdam ist stets eingebunden in aktuelle Forschungen und wird von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen in und außerhalb der Universität vorangetrieben. Dabei profitieren die Studierenden von der Vielzahl außeruniversitärer Forschungseinrichtungen, die das Studium bereichern und den Dialog zwischen Theorie und Praxis fördern.

MBA an der Universität Potsdam: Ein Angebot der UP Transfer GmbH

Die UP Transfer GmbH an der Universität Potsdam wurde 1998 gegründet. Ihre wichtigste Aufgabe besteht darin, einen modernen und wettbewerbsfähigen Wissens- und Technologietransfer am Hochschulstandort Potsdam zu organisieren. Dabei wird die Exzellenz in Forschung und Lehre wirkungsvoll durch einen professionellen Transfer der Ergebnisse aus der Wis-

senschaft und Forschung ergänzt. Hauptgesellschafter ist die Universität Potsdam. Mit den Master of Business Administration Programmen (MBA) bietet die Universität Potsdam über die UP Transfer GmbH einen hoch qualifizierten und zukunftsorientierten Studiengang an, der betriebswirtschaftliche, branchenspezifische und soziale Kompetenzen verbindet.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Kontaktieren Sie uns!

UP Transfer GmbH
an der **Universität Potsdam**
Am Neuen Palais 10
14469 Potsdam

Dr. Roya Madani
Studiengangsleiterin MBA
Telefon: +49 331 977-4549
mba@uni-potsdam.de
www.mba-potsdam.de



Fotos: K. Fritze, Shutterstock, Block, A. Wahl (Portrait)



Master of Business Administration Negotiation Management

Berufsbegleitend studieren an der Universität Potsdam

Auf einen Blick – MBA Negotiation Management



Inhalt

Verhandlungen machen circa 60 Prozent des Arbeitsalltags von Führungskräften aus und sind daher für den Erfolg von zentraler Bedeutung. Der MBA Negotiation Management vermittelt deshalb übergreifende Managementkompetenzen und befähigt die Teilnehmer, komplexe Verhandlungssituationen zielführend und effizient zu managen.

Zugangsvoraussetzungen

- Ein erster berufsqualifizierender Hochschulabschluss
- Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Start

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.

Präsenzphasen

Alle zwei bis drei Wochen freitags und samstags von 9 bis 17 Uhr am Standort Potsdam-Griebnitzsee, ausgenommen Feiertage und Schulferien.

Dauer

Für das Komplettstudium sind 4 Semester (davon 1 Semester Masterarbeit) vorgesehen.

Zielgruppen

Der MBA Negotiation Management richtet sich an Führungskräfte, die einen besonderen Schwerpunkt auf das Verhandlungsmanagement setzen möchten. Typischerweise arbeiten die Teilnehmenden in Berufen mit hohem Verhandlungsbezug (z.B. Vertrieb, Personal, M&A) und sind mit internationalen, interkulturellen, politischen oder juristischen Verhandlungen konfrontiert.

Gesamtkosten und Finanzierung

Das Entgelt beträgt für die Studierenden insgesamt 17.700 Euro inkl. des Studienmaterials. Mit der Immatrikulation an der Universität Potsdam wird eine zusätzliche Gebühr fällig. Das Studienentgelt ist flexibel in Raten zahlbar. Zur Finanzierung des Studiums gibt es diverse Fördermöglichkeiten. Wir beraten Sie gerne.

Prüfungen

Je nach Modul bestehen die Prüfungen aus einer Hausarbeit oder einer Klausur. Für den Abschluss des MBA-Studiengangs ist eine Abschlussarbeit in Form einer Master Thesis erforderlich.

Abschluss

Das Studium umfasst 90 ECTS. Bei erfolgreichem Studienabschluss wird der akademische Grad „Master of Business Administration“ verliehen.

Grundlagenmodule*

30 ECTS | 2 Seminare pro Modul mit je 2 Präsenztagen

Financial Management

Seminare „Controlling“ und „Finanzierung“
6 ECTS

- Methoden, Ebenen und Prozesse des Controllings
- Anwendung theoretischer Modelle des Controllings
- Grundbegriffe und übergeordnete Zusammenhänge der Finanzwissenschaft
- Finanzierungsinstrumente und ihre Eignung für verschiedene Finanzierungssituationen
- Wissenschaftliche Analysen für Entscheidungen des unternehmerischen Finanzmanagements

Accounting and Law

Seminare „Wirtschaftsrecht“ und „Externes Rechnungswesen“
6 ECTS

- Verschiedene Gesellschaftsformen
- Kapitalgesellschaftsrecht
- Unternehmenskauf
- Venture Capital-Investments
- Vertragsrecht und Vertragsgestaltung
- Internes und externes Rechnungswesen
- Bilanzierung immateriellen Vermögens, von Sachanlagen und Vorratsvermögen (nach HGB)
- Bilanzanalyse und Bilanzierung des Eigen- und Fremdkapitals
- Internationale Rechnungslegungsnormen

Leadership and Strategic Management

Seminare „Leadership“ und „Strategisches Management“
6 ECTS

- Ansatzpunkte und Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Personalmanagement
- Führungstheorien und deren situationsangemessene Anwendung
- Bedürfnisse und Interessenlagen bei Geführten erkennen
- Bedarfsgerecht motivieren und kommunizieren
- Positionsbestimmung und Profil des strategischen Managements
- Strategisches Management als Führungs- und Steuerungskonzept

Business Development, Sales and Procurement

Seminare „Marketing und Vertrieb“ und „Einkauf und Supply Chain Management“
6 ECTS

- Business Development als strategische Aufgabe des Marketings
- Operative Aufgaben von Marketing und Business Development
- Marketing-, Vertriebs- und Business Development-Konzeptionen entwickeln
- Steuerung unterschiedlicher Vertriebsorganisationen
- Aufgaben des operativen und strategischen Einkaufs
- Bestandteile eines Supply Chain Management-Systems

Management Skills and Negotiations

Seminare „Management Skills“ und „Negotiations“
6 ECTS

- Managementinstrumente situationsgerecht zur Anwendung bringen
- Reflexion und Weiterentwicklung des eigenen Management- und Führungsstils
- Mit Kommunikations- und Führungsverhalten Managementprozesse zielorientiert und effizient gestalten
- Überblick und Ansätze der Verhandlungsforschung und Maßnahmen zur Verbesserung der Verhandlungsleistung entwickeln

Flexibles Format: berufsbegleitend & modular

Das Studium beruht auf dem Prinzip des Blended Learning, das die persönliche Kommunikation und Selbststudienphasen sinnvoll miteinander verknüpft. Die Präsenzphasen finden alle zwei bis drei Wochen freitags und samstags von 9 bis 17 Uhr auf dem Campus Griebnitzsee statt. Ausgenommen sind Feiertage und Schulferienzeiten im Land Brandenburg.

* Auszug aus den Inhalten

Vertiefungsmodule*

60 ECTS | 2 Seminare pro Modul mit je 2 Präsenztagen

Digital Negotiations & Tools and Instruments

Seminare „Digital Negotiations“ und „Verhandlungsmanagement – Tools und Instrumente“
6 ECTS

- Tools für Verhandlungen (War Gaming, Battle Planning, Smart Objective Analysis etc.)
- Verhandlungsleistung des eigenen Unternehmens messen, analysieren & verbessern
- Überblick über die zentralen Theorien der Kommunikationswissenschaften und Herausforderungen digitaler Verhandlungen sowie Implikationen und NoGoes digitaler Verhandlungen

Psychology of Negotiations

Seminare „Psychologie und Verhandeln I“ und „Psychologie und Verhandeln II“
6 ECTS

- Psychologische Grundlagen des Kommunizierens und Verhandelns
- Psychologische Prozesse, die mit unterschiedlichen Verhandlungsstrategien und -konstellationen einhergehen
- Psychologie der Verhandlungsführung und situationsbezogen angemessene Verhandlungsstrategien
- Verhandlungssituationen analysieren und Handlungsempfehlungen entwickeln

Didaktisches Konzept: innovativ & praxisorientiert

Durch theoriebasierte Reflexion, praktische Übungseinheiten sowie innovative und interaktive Lehrmethoden lernen Sie, aktuelle Managementtheorien und -konzepte strategisch und effektiv zum Vorteil Ihres Unternehmens einzusetzen. Überzeugen Sie sich selbst von unserer Qualität und nehmen Sie zur Probe kostenlos an den Präsenzveranstaltungen eines Vertiefungsmoduls Ihrer Wahl teil.

Negotiations: Legal Aspects & Mediation

Seminare „Verhandlungen und Vertragsrecht“ und „Mediation“
6 ECTS

- Mediatives Konfliktmanagement
- Wirtschaftsmediation
- Rolle des Rechts in der Mediation
- Rechtsgeschäftslehre: Vertragsabschlussrecht
- Bedeutung des Vertrags als ökonomisches Gut (property right)
- Typischer Vertragsaufbau und rechtlich neuralgische Vertragsregeln
- Streitvermeidende Vertragsregeln
- Auslandsbezüge von Vertragsabsprachen

Applied Negotiation Management

Planspiel „Big Mountain“ und „Anwendungsgebiete des Verhandlungsmanagements“
6 ECTS

- Herausforderungen in einem Anwendungsgebiet des Verhandlungsmanagements (z.B. Tarif- und Personalverhandlungen, Politische Verhandlungen, Digital Negotiations)
- Interaktives Planspiel zur Erprobung der erlernten Inhalte

Intercultural Negotiations

Studienreise /International Management
6 ECTS

- Kulturelle Unterschiede im Verhandlungsstil und in der Führungs- und Managementkultur
- Auf kulturelle Rahmenbedingungen abgestimmte Verhandlungsteams und Verhandlungsstrategien
- Interkulturell besetzte Verhandlungsteams führen

Master Thesis

30 ECTS

- 6 Monate Bearbeitungszeit
- Erarbeitung der Masterarbeit zu einem selbst gewählten Thema
- Betreuung durch eine Dozentin oder einen Dozenten des MBA-Studiengangs
- Verteidigung der Masterarbeit