



Frühlingssemester 2026

## Seminar „Verhandlungstheorie und -praxis“ Syllabus

**Modulkürzel:** 03SM22BO0066

**Termine:** Fr, 27.02.2026, 14.00-18.00 Uhr, UZH, Raum tbd  
Fr, 27.03.2026, 14.00-18.00 Uhr, UZH, Raum tbd  
Do, 16.04.2026 - Sa, 18.04.2026, ganztägig, Hotel Waldegg

**Dozierende:** Prof. Dr. Dr. h.c. Uschi Backes-Gellner, Dr. Patricia Palffy

**Teaching Assistants:** Laura Brunner, Andreas Bühler

**Klausurtermine:** 27.03.2026, 14:00; 18.04.2026, 10:45

**Kurs-Einordnung:** Bestandteil BA Wirtschaftswissenschaften: Wahlpflichtbereich  
Organization and Human Resources (BWL 3), Wahlbereich OEC

**ECTS-Punkte:** 3.0

**Kurs-Website:**

<https://www.business.uzh.ch/de/research/professorships/emap/teaching/courses/Spring-Term-2026/negotiations.html>

**Kontakt:** Bitte wenden Sie sich bei Fragen an das Team Verhandlungsseminar  
(vhs@business.uzh.ch).

### Inhaltliche Übersicht

Die Veranstaltung richtet sich an Studierende im Bachelorstudium nach Abschluss der Assessmentstufe und aller Bachelor-Pflichtveranstaltungen. Die Veranstaltung verfolgt im Wesentlichen zwei aufeinander aufbauende Ziele. Erstens sollen theoretische Erkenntnisse über Verhandlungssituationen und deren Rationalität und Probleme erarbeitet werden. Grundlage hierfür ist das unten angegebene Buch von Bazerman/Neale, das Pflichtlektüre ist und dessen Inhalt in einer Eingangsklausur abgeprüft wird. Zweitens soll anhand von Rollenspielen das erlernte Wissen in die Praxis umgesetzt werden. Aus der Analyse konkreter Verhandlungsprozesse und jeweils erreichter Resultate werden Probleme diskutiert und verschiedene Verhandlungsstrategien vergleichend bewertet.

### Lernziele

1. Die Studierenden können die Rationalitäten und Probleme von Verhandlungssituationen in Theorie und Praxis nennen und erklären.
2. Die Studierenden können das erlernte Wissen in Verhandlungssituationen gezielt anwenden und reflektieren.

### Voraussetzungen

- Vollständige Anwesenheit an allen Sitzungen und dem gesamten Blockseminar an externem Ort
- Bewerbungsschreiben sowie aktueller Leistungsausweis, aus dem das vollständige Bestehen der Assessmentstufe und die Noten der Bachelor-Pflichtveranstaltungen hervorgehen
- Gute Englischkenntnisse
- Interesse am Thema



## Benotung

- Teilnahme an allen Seminarstunden ist Pflicht und notwendige Bedingung zum Erwerb der Kreditpunkte (**Anwesenheitspflicht**). Nach der ersten Sitzung geht Nichterscheinen deshalb mit „nicht bestanden“ einher.
- Die Endnote setzt sich aus zwei Teilklausuren und der Bewertung der Beteiligung zusammen.

## Anmeldung

- Die Teilnehmerzahl ist aufgrund der unterschiedlichen Gruppengröße der Rollenspiele genau auf 24 Personen beschränkt. Die Anmeldung zum Seminar erfolgt per E-Mail (vhs@business.uzh.ch) bis **13.01.2026**. Die Anmeldung beinhaltet das Bewerbungsschreiben, eine Kopie des aktuellsten, vom Dekanat in PDF-Form ausgestellten Leistungsausweises sowie den aktuellen Ausdruck der Online-Modulübersicht.
- Spätestens am 30.01.2026 erhalten Sie die Mitteilung, ob Sie einen Seminarplatz erhalten. Am 27.02.2026 findet die erste Kursveranstaltung statt. Studierende, die zu diesem Treffen nicht erscheinen, verlieren ihren Seminarplatz, der unmittelbar nach Nichterscheinen an eine Person auf der Warteliste weitergegeben wird. Personen von der Warteliste erhalten am Abend des 27.02.2026 Bescheid, falls sie doch noch am Seminar teilnehmen können und müssen sich innerhalb von zwei Tagen melden, um ihre Teilnahme zu bestätigen.
- Bei Erhalt eines Seminarplatzes liegt es in der Verantwortung der Teilnehmenden, das Seminar zusätzlich über das Modulbuchungstool der UZH zu buchen. Studierende, die ihren Seminarplatz nicht in Anspruch genommen haben, sind selbst dafür verantwortlich, sich vor dem Buchungsende aus dem Modulbuchungstool auszutragen, da ansonsten unweigerlich ein Fehlversuch entsteht.

## Pflichtlektüre für alle Seminarteilnehmenden

Pflichtlektüre für den Kurs ist das Buch "Negotiating Rationally" von M.H. Bazerman und M.A. Neale (Bazerman, M.H.; Neale, M.A. (1992): Negotiating Rationally. New York: Free Press). Die Pflichtlektüre muss von allen Teilnehmenden bis zur zweiten Sitzung am 27.03.2026 vollständig gelesen werden und wird am genannten Datum durch eine Klausur geprüft. Der Lehrstuhl besorgt das Buch zur Vermeidung von Lieferverzögerungen und aus Kostengründen in einer Sammelbestellung. Bringen Sie bitte zur ersten Sitzung am 27.02.2026 einen Betrag von 20 CHF mit, gegen den Sie das Buch ausgehändigt bekommen.

## Weiterführende Literatur

Bazerman, Max H. (2020): Better, not perfect: a realist's guide to maximum sustainable goodness. Harper Business.

Neale, Margaret A.; & Lys, Thomas Z. (2015): Getting (more of) what you want. Basic Books.  
Dinnar, Samuel; Susskind, Lawrence (2018): Entrepreneurial negotiation: Understanding and managing the relationships that determine your entrepreneurial success. Springer.

Kolb, Deborah M.; Porter, Jessica L. (2015): Negotiating at work: Turn small wins into big gains. John Wiley & Sons.

Voss, Chris; Tahl, Raz (2016): Never split the difference: Negotiating as if your life depended on it. Random House.



## **Kosten**

Neben den Kosten von 20 CHF für das Buch muss mit folgenden Kosten gerechnet werden: 250 CHF für 2 Übernachtungen inkl. Vollpension (davon 150 CHF Anzahlung am ersten Termin) plus Kosten für die Anreise (mit dem Zug oder mit eigenem Auto) von Zürich bis nach Tannenboden.

## **Weitere Regelungen gemäß WWF Richtlinien**

- *Die Teilklausuren finden während der Veranstaltung an den oben angegebenen Terminen statt. Eine Durchführung der Teilklausuren an anderen Terminen ist nicht möglich. Terminkollisionen sind durch eine vorausschauende Kurswahl zu vermeiden.*
- *Bei erfolgter Zusage durch den Lehrstuhl müssen die Studierenden sich für diesen Kurs via Modulbuchungstool anmelden.*
- *Unlauteres Prüfungsverhalten wird nicht toleriert. Unredlichkeiten werden gemäss den Reglementen der Universität Zürich umgehend offiziell mitgeteilt.*
- *Bei widersprüchlichen Informationen gelten die offiziellen Angaben im Vorlesungsverzeichnis.*