

Best Practice in E-Learning

20.01.2011

VU International Negotiations

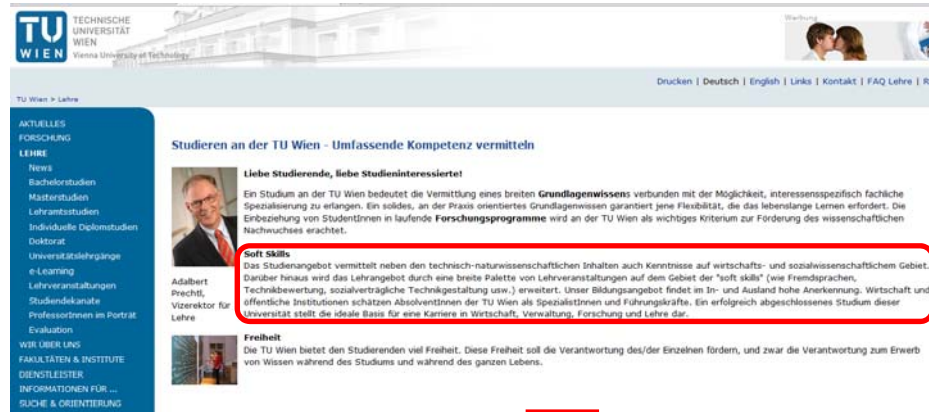
330.131

Johannes Gettinger & Sabine Köszegi

*Institute of Management Science,
Department of Labor Science & Organization
Vienna University of Technology*

1. Hard Facts
2. Warum Verhandlungen?
3. Lernziele
4. Didaktisches Konzept
5. Umsetzung
6. Ausblick

- 2 SWS, 3 ECTS
- Modus: Anwesenheitspflicht
- Unterrichtssprache: Englisch
- Teilnehmeranzahl: max. 50
- Jahresturnus (erstmalig im Wintersemester 2009/10)
- Wahlfach aus der Vertiefung General Management für Masterstudien aus:
 - 066 482 Wirtschaftsingenieurwesen – Maschinenbau
 - 066 939 Wirtschaftsingenieurwesen – Informatik
 - 066 926 Wirtschaftsinformatik



Studieren an der TU Wien - Umfassende Kompetenz vermitteln

Liebe Studierende, liebe Studieninteressierte!

Ein Studium an der TU Wien bedeutet die Vermittlung eines breiten **Grundlagenwissens** verbunden mit der Möglichkeit, interessensspezifisch fachliche Spezialisierung zu erlangen. Ein solides, an der Praxis orientiertes Grundlagewissen garantiert jene Flexibilität, die das lebenslange Lernen erfordert. Die Einbeziehung von StudentInnen in laufende **Forschungsprogramme** wird an der TU Wien als wichtiges Kriterium zur Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses erachtet.

Soft Skills
Das Studienangebot vermittelt neben den technisch-naturwissenschaftlichen Inhalten auch Kenntnisse auf wirtschafts- und sozialwissenschaftlichem Gebiet. Darüber hinaus wird das Lehrangebot durch eine breite Palette von Lehrveranstaltungen auf dem Gebiet der "soft skills" (wie Fremdsprachen, Technikbewerbung, sozialverträgliche Technikgestaltung usw.) erweitert. Unser Bildungsangebot findet im In- und Ausland hohe Anerkennung. Wirtschaft und öffentliche Institutionen schätzen AbsolventInnen der TU Wien als SpezialistInnen und Führungskräfte. Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium dieser Universität stellt die ideale Basis für eine Karriere in Wirtschaft, Verwaltung, Forschung und Lehre dar.

Freiheit
Die TU Wien bietet den Studierenden viel Freiheit. Diese Freiheit soll die Verantwortung des/der Einzelnen fördern, und zwar die Verantwortung zum Erwerb von Wissen während des Studiums und während des ganzen Lebens.

Zitat auf der HP der TU-Wien:



„Das Studienangebot vermittelt neben den technisch-naturwissenschaftlichen Inhalten auch Kenntnisse auf wirtschafts- und sozialwissenschaftlichem Gebiet. Darüber hinaus wird das Lehrangebot durch eine breite Palette von Lehrveranstaltungen auf dem Gebiet der "soft skills" [...]erweitert. [...] Unser Bildungsangebot findet im In- und Ausland hohe Anerkennung. Wirtschaft und öffentliche Institutionen schätzen AbsolventInnen der TU Wien als SpezialistInnen und Führungskräfte.“

Vermittlung von (1) Wissen & (2) Skills

, die es den TeilnehmerInnen ermöglichen internationale Verhandlungen mittels verschiedener Medien

(face-to-face vs. elektronisch unterstützt) erfolgreich

- vorzubereiten
- durchzuführen, und zu
- analysieren

Erfahrungsbasiertes Lernen

- Ziele:**
- Herausforderung bereits existierender Vorstellungen
 - Integration neuer Erkenntnisse
 - Entwicklung neuer kognitiver Muster und Handlungsweisen

- Tools:**
- strukturierte Erfahrung
 - Reflexionsphase
 - Generalisierung der Erfahrung durch Abstraktion
 - Festigung durch weitere Erfahrung

Umsetzung des erfahrungsbasierten Lernens

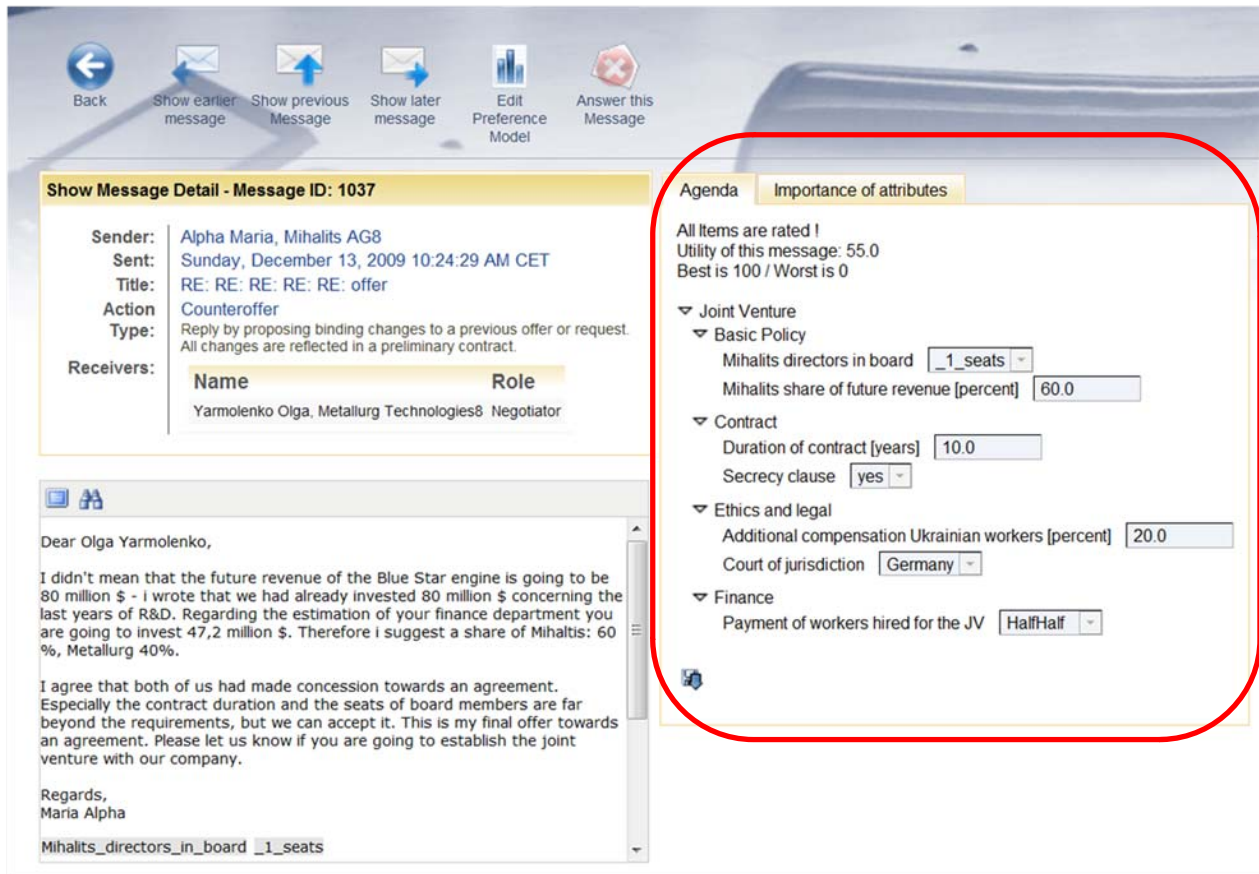
1. Diskussion von theoretischen Konzepten & Case Studies

- Reale Verhandlungsfälle (GE-Hitachi etc.)
- Vorträge von Gastprofessoren (Prof. Schoop WS 2010/11)
- Tools: TUWEL

2. Anwendung des gelernten Wissens

- in-class Verhandlungen
- online Verhandlungen:
 - 8 Partneruniversitäten aus 6 verschiedenen Ländern
 - Tools: elektronische Mediations- & Verhandlungsunterstützungssysteme

Negoisst: - Entwickelt von Universität Hohenheim - Fokus auf Kommunikationsunterstützung



The screenshot displays the Negoisst software interface. At the top, there are navigation icons: Back, Show earlier message, Show previous Message, Show later message, Edit Preference Model, and Answer this Message. Below these is a section titled "Show Message Detail - Message ID: 1037".

Message Details:

- Sender:** Alpha Maria, Mihalits AG8
- Sent:** Sunday, December 13, 2009 10:24:29 AM CET
- Title:** RE: RE: RE: RE: RE: offer
- Action:** Counteroffer
- Type:** Reply by proposing binding changes to a previous offer or request. All changes are reflected in a preliminary contract.
- Receivers:**

Name	Role
Yarmolenko Olga, Metallurg Technologies	Negotiator

The main content area shows a message from Olga Yarmolenko:

Dear Olga Yarmolenko,

I didn't mean that the future revenue of the Blue Star engine is going to be 80 million \$ - i wrote that we had already invested 80 million \$ concerning the last years of R&D. Regarding the estimation of your finance department you are going to invest 47,2 million \$. Therefore i suggest a share of Mihalits: 60 %, Metallurg 40%.

I agree that both of us had made concession towards an agreement. Especially the contract duration and the seats of board members are far beyond the requirements, but we can accept it. This is my final offer towards an agreement. Please let us know if you are going to establish the joint venture with our company.

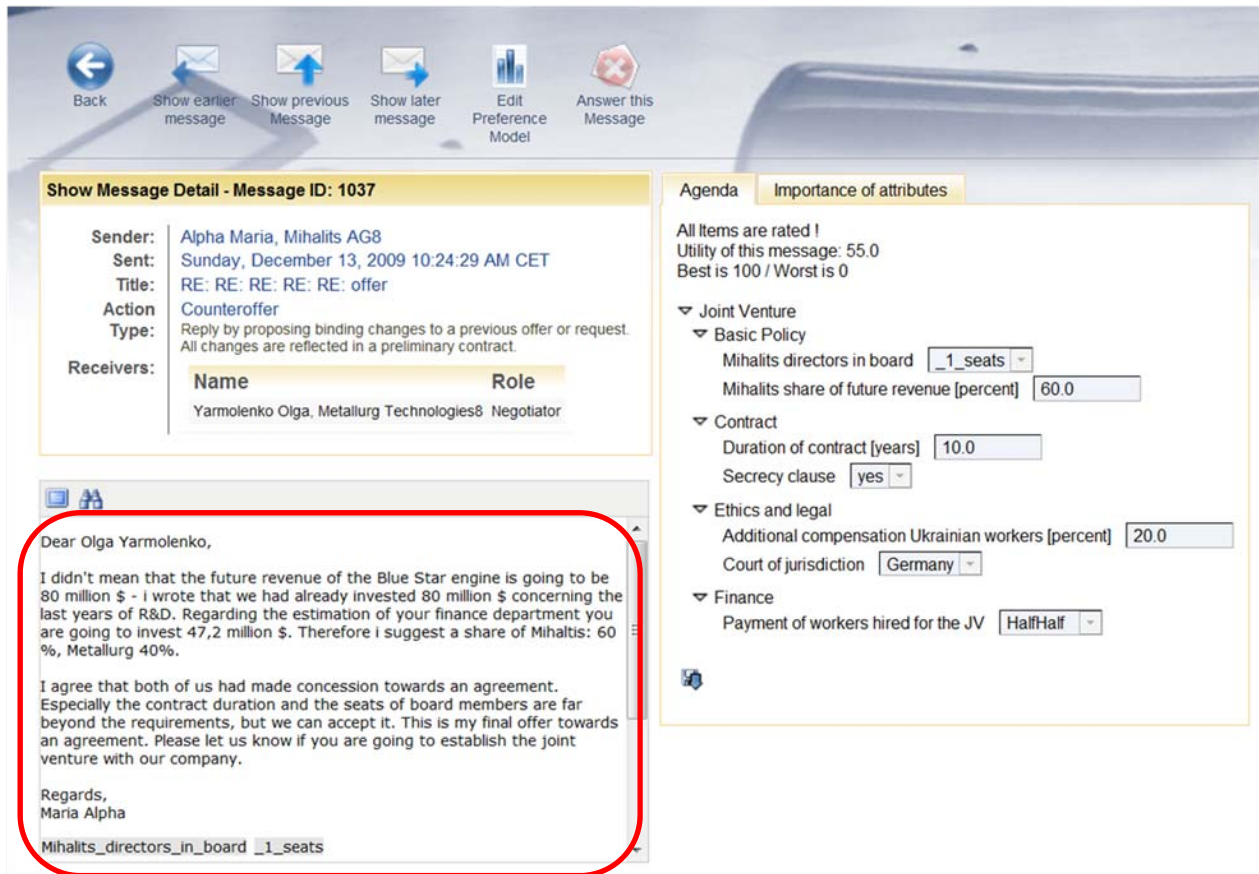
Regards,
Maria Alpha

Mihalits_directors_in_board _1_seats

On the right side, there is an "Agenda" section titled "Importance of attributes". It shows a list of negotiation points with their current values and ranges:

- All Items are rated !
Utility of this message: 55.0
Best is 100 / Worst is 0
- Joint Venture
 - Basic Policy
 - Mihalits directors in board:
 - Mihalits share of future revenue [percent]:
 - Contract
 - Duration of contract [years]:
 - Secrecy clause:
 - Ethics and legal
 - Additional compensation Ukrainian workers [percent]:
 - Court of jurisdiction:
 - Finance
 - Payment of workers hired for the JV:

Negoisst: - Entwickelt von Universität Hohenheim - Fokus auf Kommunikationsunterstützung



The screenshot displays the Negoisst software interface. At the top, there are navigation icons: Back, Show earlier message, Show previous Message, Show later message, Edit Preference Model, and Answer this Message. Below these is a section titled "Show Message Detail - Message ID: 1037".

Message Details:

- Sender:** Alpha Maria, Mihalits AG8
- Sent:** Sunday, December 13, 2009 10:24:29 AM CET
- Title:** RE: RE: RE: RE: RE: offer
- Action:** Counteroffer
- Type:** Reply by proposing binding changes to a previous offer or request. All changes are reflected in a preliminary contract.
- Receivers:**

Name	Role
Yarmolenko Olga, Metallurg Technologies	Negotiator

The main content area shows a message body with the following text:

Dear Olga Yarmolenko,

I didn't mean that the future revenue of the Blue Star engine is going to be 80 million \$ - i wrote that we had already invested 80 million \$ concerning the last years of R&D. Regarding the estimation of your finance department you are going to invest 47,2 million \$. Therefore i suggest a share of Mihalits: 60 %, Metallurg 40%.

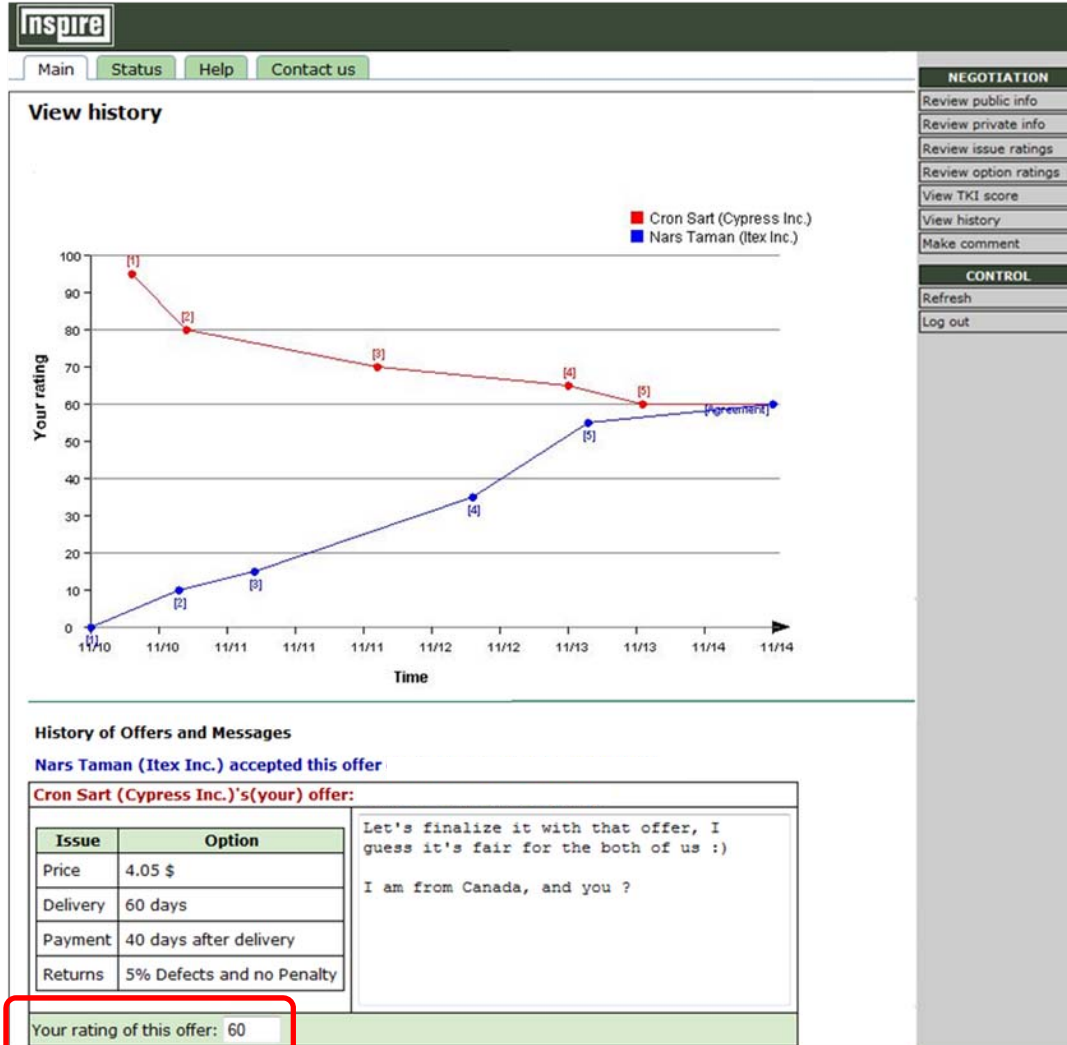
I agree that both of us had made concession towards an agreement. Especially the contract duration and the seats of board members are far beyond the requirements, but we can accept it. This is my final offer towards an agreement. Please let us know if you are going to establish the joint venture with our company.

Regards,
Maria Alpha

Mihalits_directors_in_board _1_seats

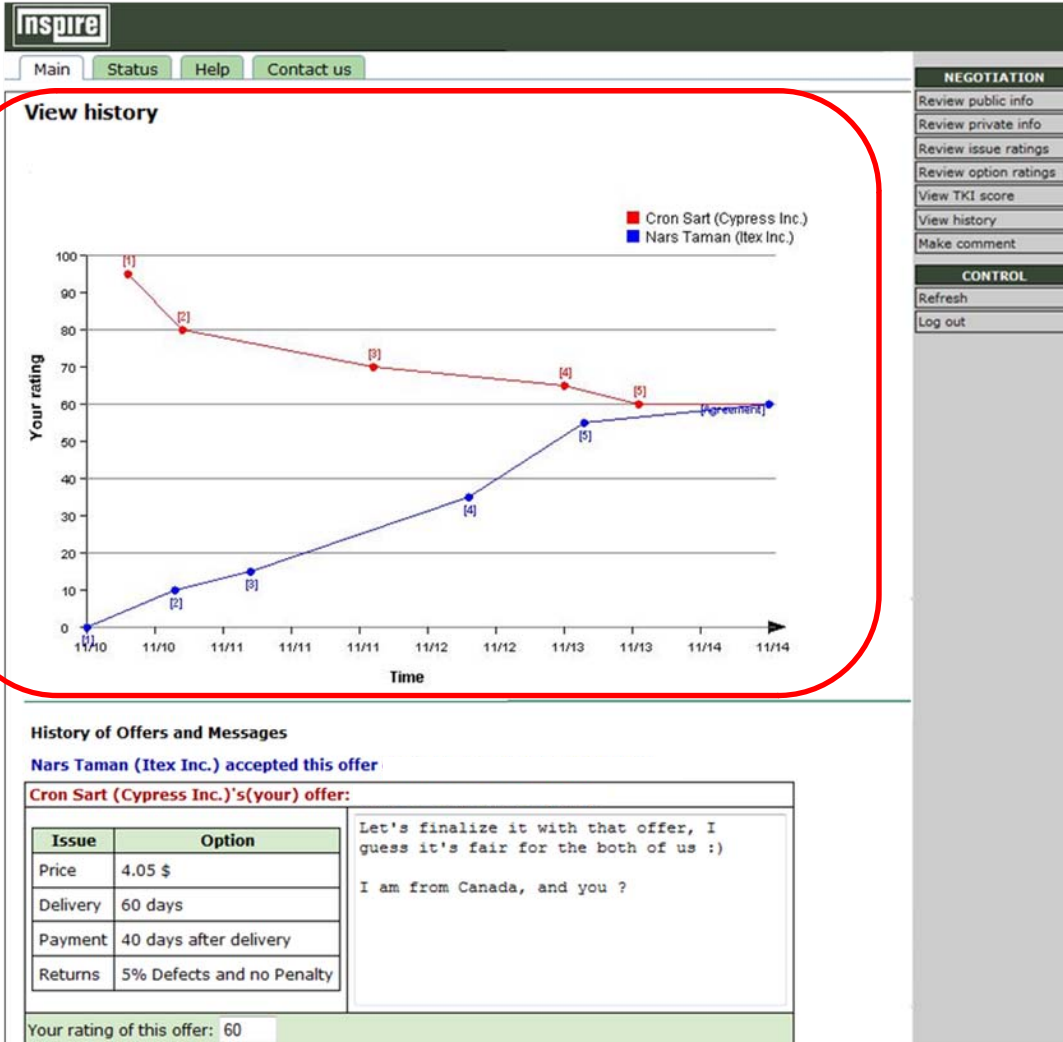
On the right side, there is an "Agenda" section with a tab for "Importance of attributes". It shows a utility score of 55.0 and a list of attributes:

- Joint Venture**
 - Basic Policy**
 - Mihalits directors in board:
 - Mihalits share of future revenue [percent]:
 - Contract**
 - Duration of contract [years]:
 - Secrecy clause:
 - Ethics and legal**
 - Additional compensation Ukrainian workers [percent]:
 - Court of jurisdiction:
 - Finance**
 - Payment of workers hired for the JV:



Inspire:

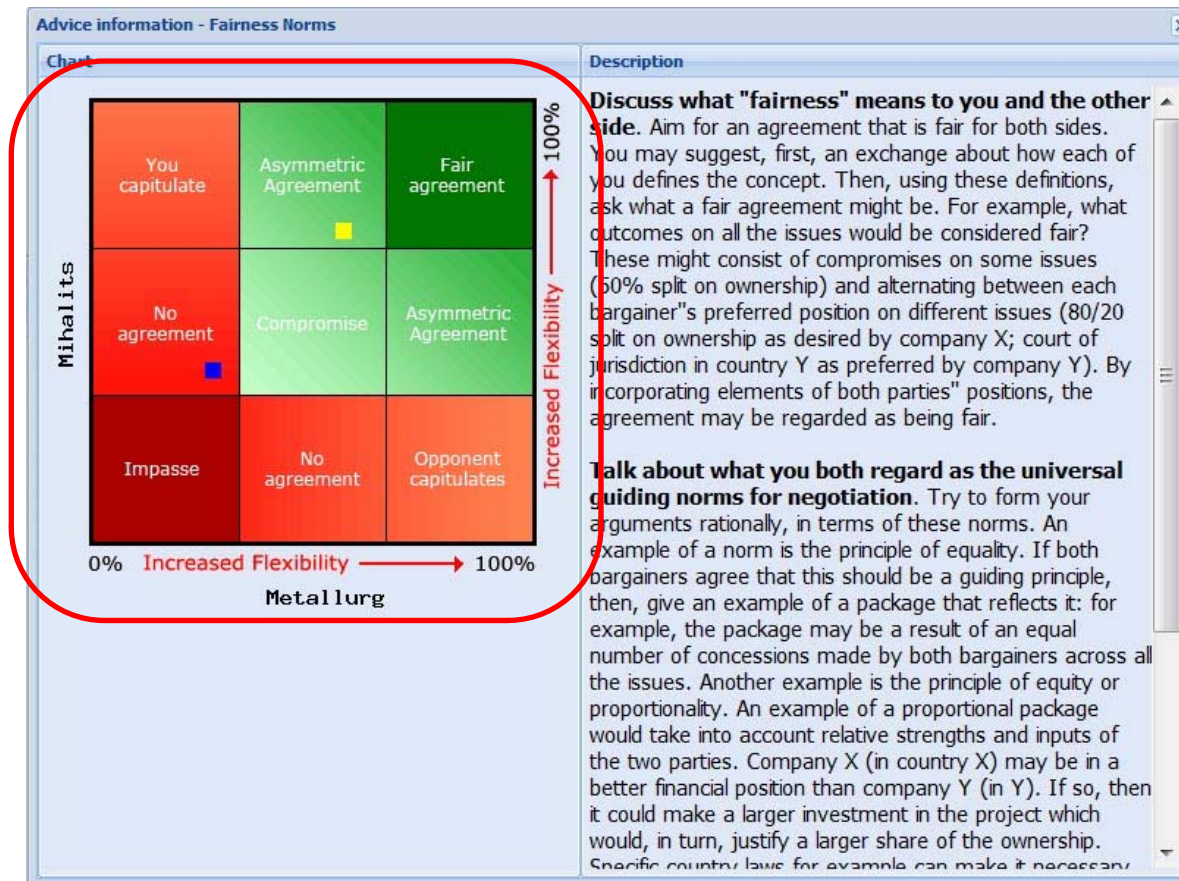
- Entwickelt von Concordia University
- Fokus auf rationale Entscheidungsunterstützung



Inspire:

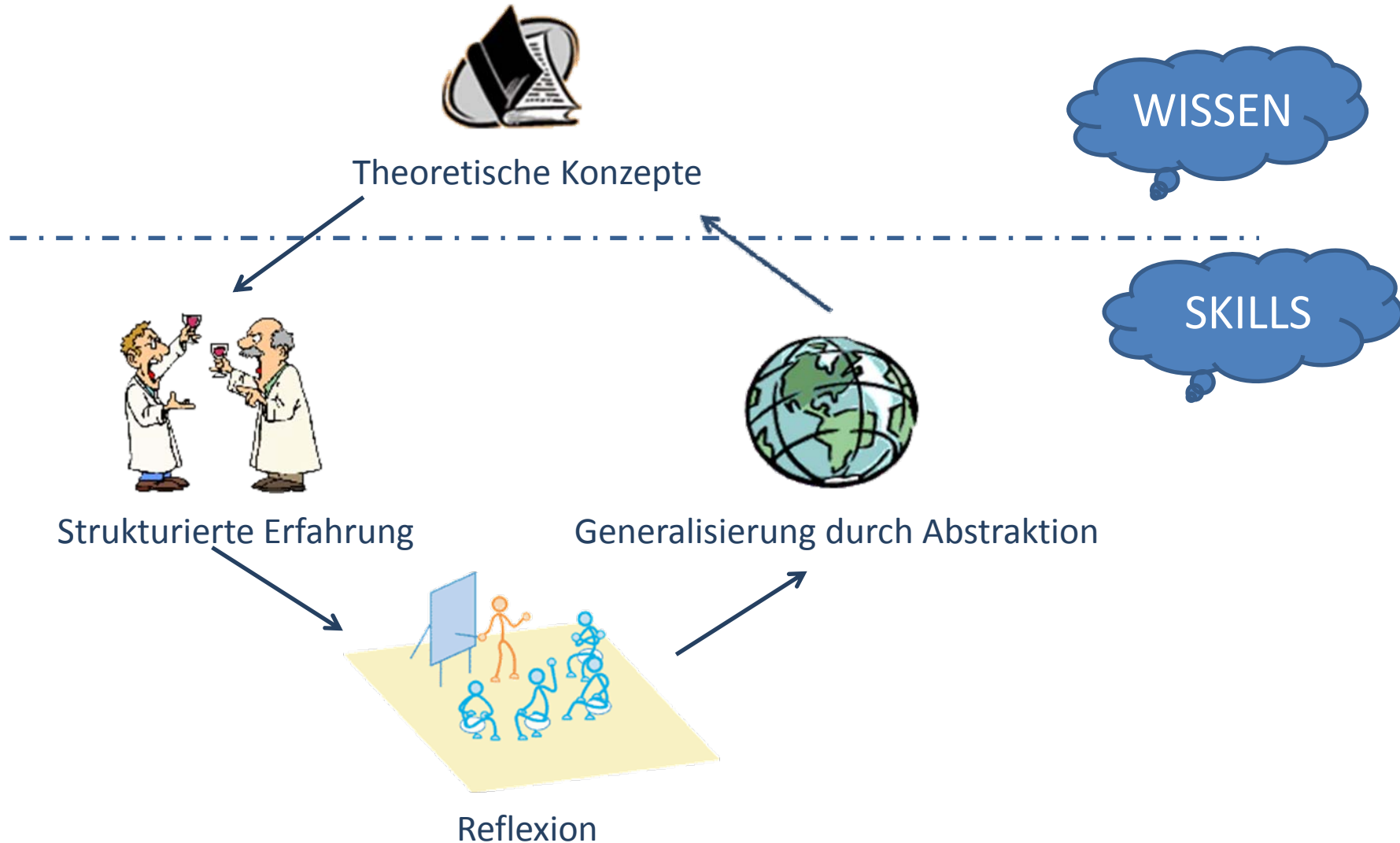
- Entwickelt von Concordia University
- Fokus auf rationale Entscheidungsunterstützung

- VienNA: - Entwickelt von TU Wien
- Fokus auf Flexibilität in Verhandlungen



Umsetzung des erfahrungsbasiertes Lernen

3. Nachbesprechungen: Gemeinsames Erörtern der Erfahrungen von online & in-class Verhandlungen. (Was ist passiert? Und warum?)
4. Individuelle Reflexion: Learning Journal (individuelles Medium zur Reflexion der durchgeführten/analysierten Verhandlungen und Verbindung mit Theorie)



1. Studententechnisch: Pflicht-LV im Master WInf
2. Konzeptionell: Verstärkter Einsatz von neuen Medien (speziell von Videokonferenzen) für
 - Weitere Gastvorträge
 - Durchführung und Aufzeichnung von Verhandlungen

Vielen herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

