**Mögliche Prüfungsfragen im Fach KVM**

1. Was ist beim Harvard-Konzept der Unterschied zwischen „Alternativen Entwickeln“ und BATNA“?
2. Was ist das Harvard-Konzept?
3. Welche Prinzipien liegen dem Harvard-Konzept zugrunde?
4. Warum ist die Trennung von Mensch und Problem wichtig?
5. Was bedeutet BATNA?
6. Warum ist es besser, sich auf Interessen und Bedürfnisse zu fokussieren als auf Positionen?
7. Wie entwickelt man Optionen in einer Verhandlung?
8. Warum ist die Festlegung objektiver Kriterien wichtig?
9. Welche Vorteile bietet das Harvard-Konzept?
10. Gibt es Kritik am Harvard-Konzept?
11. Wo kann man das Harvard-Konzept im Alltag anwenden?
12. Was ist beim Harvard-Konzept der Untschied zwischen „Alternativen Entwickeln“ und BATNA“?
13. Was ist die Fünf-Satz-Methode?
14. Welche drei Schritte umfasst die Methode?
15. Was ist ein Zwecksatz? Nenne ein Beispiel
16. Welche Vorteile bietet die Fünf-Satz-Methode im Vergleich zu vielen anderen Techniken?
17. Was ist die Kompromissformel? Nenne ein Beispiel
18. Was ist die Pro-Kontra-Formel? Nenne ein Beispiel
19. Nenne 2 der 5 Punkte des Ethos-Schemas mit je einem Beispiel
20. Was ist ein Konflikt, welche Merkmale hat ein Konflikt?
21. Was besagt die konstruktivistische Theorie?
22. Was besagt die Systemtheorie?
23. Nenne 2 Konfliktarten mit jeweils 2 Beispielen
24. Nenne mit einen Vorteil, den Konflikte mit sich bringen und erkläre den Vorteil anhand eines Beispiels
25. Wie eskalieren Konflikte?
26. Nenne eine Arten des Konfliktverhaltens, welche Vor- und Nachteile bringt diese mit sich?
27. Was sind mögliche Lösungsstrategien für Konflikte, erkläre 2 anhand von Beispielen.
28. Was versteht man unter Ethos?
29. Was versteht man unter Pathos?
30. Was versteht man unter Logos?
31. Was ist Storytelling, nenne ein Beispiel wie man diese Technik im Berufsallteg anwenden kann
32. Welche Möglichkeiten gibt es eine Präsentation zu strukturieren?
33. Erkläre eine davon und nenne ein Beispiel wo man diese Struktur anwenden könnte und warum
34. Was macht eine gute Präsentation aus, nenne die aus Deiner Sicht wichtigsten 2 Punkte und begründe warum diese die wichtigsten sind.
35. Nenne 2 „Klassiker“ der Einwandbehandlung und erkläre diese anhand eines Beispiels
36. Was ist der Ankereffekt, erkläre den Begriff anhand eines Beispiels
37. Was ist Framing, erkläre den Begriff anhand eines Beispiels
38. Was ist Reframing, erkläre den Begriff anhand eines Beispiels
39. Nenne 2 „klassische“ Einwände und wie Du damit umgehen würdest
40. Welche Strategien in Verhandlungen gibt es noch? Nenne 2 davon mit je einem Anwendungsbeispiel
41. Was ist die 3-B-Formel der Argumentation?
42. Nenne ein Beispiel für einen Situativen Einstieg in eine Präsentation
43. Was sind Vor und Nachteile eines situativen Einstiegs, nenne je einen
44. Welche Möglichkeiten gibt es Argumente zu „verpacken“? Nenne eine Möglichkeit und erkläre diese anhand eines Beispiels
45. Wie kann man Gegenargumente kontern? Nenne einen Punkt und erkläre diesen anhand eines Beispiels
46. Was ist die Prolepsis, welche Vor- und Nachteile hat Sie?
47. Was ist die 4i-Methode? Erkläre eines der i`s Anhand eines Beispiels
48. Welche Indizien deuten auf Fake-News hin?
49. Was ist eine Persona im Kontext der Präsentationstechnik?
50. Was ist wichtig beim Führen von Konfliktgesprächen? Schildere grob wie Du vorgehen würdest.