

Bachelor (PÖ4c, 5a, 5b, 6b) <i>Diplom:</i>	Wirtschaftswissenschaftliches Wahlmodul I / II / III / IV Marktinstitutionen, Strategisches Denken
<i>Veranstaltung:</i>	Auktionen, Verhandlungen und Verträge
<i>Dozent:</i>	Prof. Dr. Jürgen Eichberger
<i>Tutor:</i>	Boris Wiesenfarth
<i>Art der Veranstaltung:</i>	Vorlesung / Übung
<i>Unterrichtssprache:</i>	Deutsch
<i>Anzahl der Wochenstunden</i>	3V / 1Ü (6 ECTS-Punkte)
<i>Zeit und Ort:</i>	V/Ü: Di 14:00-16:00, 00.010 V/Ü: Do 14:00-16:00, CB Hörsaal
<i>Beginn:</i>	Dienstag, 13.04.2010

Ziel der Veranstaltung:

Die Vorlesung mit begleitender Übung führt in die Analysemethoden ein, mit denen Verkaufsmethoden wie Auktionen, Verhandlungen und Verträge untersucht werden können. Marktinstitutionen werden als Methoden zur Bewältigung des asymmetrischen Informationsproblems verstanden.

Organisation:

3-stündige Vorlesung in Verbindung mit einer 1-stündigen Übung: Die Übung findet im Rahmen der Vorlesungszeiten statt.

Inhalt und Gliederung:

1. Einführung
2. Auktionen
3. Verhandlungen
4. Verträge
5. Institutionen des Tauschs

Literatur:

- MCMILLAN, J., ROTHCHILD, M., WILSON, R. (eds.) (1997). "Market Design and the Spectrum Auctions". *Journal of Economics & Management Strategy* 6, 425-675.
- MILGROM, P., ROBERTS, J. (1992). *Economics, Organisation and Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- SCHWEIZER, U. (1999). *Vertragstheorie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- WOLFSTETTER, E. (2002). *Topics in Microeconomics. Industrial Organization, Auctions, and Incentives*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.

Bachelor(PÖ4c, 5a, 5b, 6b) <i>Diploma:</i>	Optional Module I / II / III / IV Market Institutions, Strategic Thinking
<i>Title:</i>	Auctions, Bargaining, and Contracts
<i>Lecturer:</i>	Prof. Dr. Jürgen Eichberger
<i>Tutor:</i>	Boris Wiesenfarth
<i>Lecture / Tutorial Hours per Week:</i>	3 + 1 (6 ECTS points)
<i>Language of Instruction:</i>	German
<i>Day / Time / Room:</i>	Tue 14:00 – 16:00, CB 00.010 Thu 14:00 – 16:00 CB Hörsaal
<i>Start:</i>	Tuesday, 13 April 2010

Objective:

The lecture introduces the techniques for the analysis of sales methods such as auction, bargaining, and contract. Market institutions serve to solve asymmetric information problems.

Organization:

The 3-hours lecture is complemented by a 1-hour tutorial.

Content:

1. Introduction
2. Auctions
3. Bargaining
4. Contracts
5. Institutions of Exchange

Literature:

- MCMILLAN, J., ROTHCHILD, M., WILSON, R. (eds.) (1997). "Market Design and the Spectrum Auctions". *Journal of Economics & Management Strategy* 6, 425-675.
- MILGROM, P., ROBERTS, J. (1992). *Economics, Organisation and Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- SCHWEIZER, U. (1999). *Vertragstheorie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- WOLFSTETTER, E. (2002). *Topics in Microeconomics. Industrial Organization, Auctions, and Incentives*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.