

2019.HS

<b>Modulbezeichnung: Kommunikation</b>			
Modulkürzel	w.BA.XX.2Komm.XX		
Beschreibung des Moduls	Die Studierenden werden auf die kommunikativen Herausforderungen in einem immer komplexer werdenden unternehmerischen und wissenschaftlichen Umfeld vorbereitet. Sie entwickeln ihre bisherige Kommunikationskompetenz weiter und lernen neue Techniken und Methoden der Kommunikation zur Umsetzung betriebswirtschaftlich relevanter Thematiken in einem betriebswirtschaftlichen Kontext.		
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Betriebsökonomie - Accounting, Controlling, Auditing</li> <li>§ Betriebsökonomie - Banking and Finance</li> <li>§ Betriebsökonomie - Economics and Politics</li> <li>§ Betriebsökonomie - General Management</li> <li>§ Betriebsökonomie - Risk and Insurance</li> </ul>		
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung BSc vom 29.01.2009, Anhang zur Studienordnung für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht erstmals beschlossen am 12.05.2009		
Modulkategorie	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Modultyp:</b> Pflichtmodul</td> <td style="width: 50%;"><b>Studienabschnitt:</b> Assessment</td> </tr> </table>	<b>Modultyp:</b> Pflichtmodul	<b>Studienabschnitt:</b> Assessment
<b>Modultyp:</b> Pflichtmodul	<b>Studienabschnitt:</b> Assessment		
ECTS	6		
Verantwortliche OE	W Komm. & Mathem. in W&R Ltg.		
Modulverantwortung	Jeannette Philipp (phij)		
Modulverantwortung Stellvertretung	Christian Stadler (stla)		
Spezifische Vorkenntnisse	-		
Beitrag des Moduls für Learning Goals des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Fachkompetenz</li> <li>§ Methodenkompetenz</li> <li>§ Sozialkompetenz</li> <li>§ Selbstkompetenz</li> </ul>		
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	<p>Fachkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte wissen &amp; verstehen</li> <li>§ Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen</li> <li>§ Theorie- &amp; Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren</li> </ul> <p>Methodenkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Problemlösung &amp; Kritisches Denken</li> <li>§ Wissenschaftliche Methoden</li> <li>§ Arbeitsmethoden, -techniken &amp; -verfahren</li> <li>§ Nutzung von Informationen</li> <li>§ Kreativität &amp; Innovation</li> </ul> <p>Sozialkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Schriftliche Kommunikation</li> <li>§ Mündliche Kommunikation</li> <li>§ Kooperation im Team &amp; Umgang mit Konflikten</li> <li>§ Interkulturalität &amp; Perspektivenübernahme</li> </ul> <p>Selbstkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Selbstmanagement &amp; Selbstreflexion</li> <li>§ Ethische &amp; Soziale Verantwortung</li> <li>§ Lernen &amp; Veränderung</li> </ul>		
Lernziele des Moduls	<p>Die Studierenden...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>§ können kommunikative Gestaltungsmöglichkeiten wie publikumswirksame Mittel, Fragetechniken und Argumentationstypen und Taktiken erklären.</li> <li>§ zählen Elemente einer erfolgreichen Verhandlungsführung auf.</li> <li>§ benennen Elemente eines wissenschaftlichen Stils.</li> <li>§ können eine Präsentation mit Einsatz geeigneter Medien vorbereiten und durchführen.</li> <li>§ halten eine Verhandlung nach dem Harvard-Prinzip.</li> <li>§ konzipieren und halten eine Überzeugungsrede.</li> <li>§ analysieren die Textsorten Abstract bzw. Management Summary im Hinblick auf die Struktur.</li> <li>§ können betriebswirtschaftliche Inhalte recherchieren und zur Lösung kommunikativer Fragestellungen aufbereiten.</li> <li>§ analysieren komplexe Kommunikationssituationen nach Schulz von Thun und beurteilen und finden geeignete Lösungen.</li> <li>§ beurteilen Verhandlungsstile.</li> </ul>		

	§ können (eigenen) para- und nonverbalen Auftritt beurteilen und daraus abgeleitet verbessern. § verfassen Texte im Hinblick auf die Sprachnorm und den wissenschaftlichen Stil korrekt. § erarbeiten Lösungen zu kommunikativen Fragestellungen. § können argumentieren sowie mit geeigneten Fragestellungen und Argumentationstaktiken auf das Gegenüber reagieren. § erfassen Kommunikation in ihrer Komplexität. § können sich mit den verschiedenen Instrumenten der Kommunikation zur Lösung kommunikativer Problemstellungen im betriebswirtschaftlichen Kontext auseinandersetzen und diese einsetzen.		
Inhalte des Moduls	§ Grundlagen professioneller Kommunikation § Präsentationstechnik § Argumentationstechnik § Verhandlungstechnik § Verarbeitung von kommunikationsspezifisch aufbereiteten Cases § Adressatengerechtes, situationsspezifisches, logisch nachvollziehbares und strukturiertes Kommunizieren § Wissenschaftlicher Schreibstil § Publikumswirksames Formulieren § Para- und nonverbale Gestaltung in der mündlichen Kommunikation		
Verknüpfung zu anderen Modulen	-		
Unterrichtsmethoden	§ Lehrvortrag § Lehrgespräch § Anwendungsaufgaben § Fallstudien § Übungen § Präsentation § Gruppenarbeit	<b>Eingesetzte Sozialformen:</b> § Einzelarbeit § Partnerarbeit § Gruppenarbeit	
Digitale Lernressourcen	§ Reader § Lehrvideos § Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) § Fallstudien (inkl. Lösungen) § (Multiple-Choice)-Tests		
Unterrichtsgliederung	<b>Kontaktstudium</b>	<b>Begleitetes Selbststudium</b>	<b>Autonomes Selbststudium</b>
Grossklasse	28 h	-	
Kleinklasse	28 h	60 h	
Gruppenunterricht	-	-	
Praktikum	-	-	
Seminar	-	-	
<b>Total</b>	<b>56 h</b>	<b>60 h</b>	
Leistungsnachweise			
<b>Modulendprüfung</b>	<b>Form</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
Schriftliche Prüfung	closed book	90	75,00 %
<b>Hilfsmittel</b>	kein Taschenrechner		
<b>Andere</b>	<b>Bewertung</b>	<b>Dauer (Min.)</b>	<b>Gewichtung</b>
Referat/mündliche Präsentation	Pass/Fail	12	-
Überzeugungsrede	Note	5	25,00 %
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	-		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Pfichtliteratur	§ Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage. Zürich: vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich. ISBN 978-3-7281-3941-2.		

Ergänzende Literatur	<p>§ Klotzki, P. (2012). Wie halte ich eine gute Rede? In 7 Schritten zum Publikumserfolg. 2. Auflage. München: dtv. ISBN 9783423508735.</p> <p>§ Reynolds, G. (2008). ZEN oder die Kunst der Präsentation. Mit einfachen Ideen gestalten und präsentieren. München: Pearson. ISBN 978-3-8273-2708-6.</p> <p>§ Thiele, A. (2006). Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik. 8. Auflage. Berlin u.a.: Springer. ISBN 978-3-322-87168-8.</p> <p>§ Thomson, A. (2001). Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta. ISBN 3-608-94202-5.</p> <p>§ Schulz von Thun, F., Ruppel, J. &amp; Stratmann, R. (2010). Miteinander reden. Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. 11. Auflage. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt. ISBN 978-3-499-61531-3.</p> <p>§ Philipp, J. &amp; Stadler, C. (2014). Wie verhandle ich? Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 1. Auflage. Zürich: vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich. ISBN 978-3-7281-3580-3.</p>
Bemerkungen	<p>Der Leistungsnachweis „Präsentation“ besteht aus drei Teilen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aktivieren der Gruppeneinteilung (Moodle): Registrierungsspflicht auf Moodle (Sanktion bei Nichtregistrierung: Fail und Abzug einer ganzen Note von der Modulendnote)</li> <li>2. Vorbereitung der Präsentation (Sanktion bei nicht erfolgter Kontaktaufnahme mit der Gruppe innerhalb von 48 Stunden nach der Gruppen- und Themenzuteilung und/oder Nicht-Beteiligung an der Erarbeitung: Fail und Abzug einer ganzen Note von der Modulendnote beim betreffenden Gruppenmitglied.)</li> <li>3. Halten der Präsentation (Sanktion bei Nichtteilnahme: Fail und Abzug einer ganzen Note von der Modulendnote beim betreffenden Gruppenmitglied). Eine mangelnde Berücksichtigung der Bewertungskriterien führt zu einem Fail, aber in diesem Fall besteht die Möglichkeit, binnen sieben Tagen eine schriftliche Nacharbeit einzureichen, um dennoch ein Pass zu erlangen (Sanktion bei nicht fristgerecht oder mangelhaft erbrachter Nacharbeit: Fail und Abzug einer ganzen Note von der Modulendnote).</li> </ol> <p>Abwesenheit ohne ärztliches Zeugnis (Vorlage innerhalb von 3 Tagen erforderlich) führt zu einem Fail und zum Abzug von einer ganzen Note von der Modulendnote.</p> <p>Leistungsnachweis "Überzeugungsrede": Abwesenheit ohne ärztliches Zeugnis (Vorlage innerhalb von 3 Tagen erforderlich) führt zur Bewertung dieses Leistungsnachweises mit der Note 1.</p>