Gültig für 2023.HS

Modulbezeichnung: Kommunikation		
Modulkürzel	w.BA.XX.3Komm-FLEX.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	§ Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance (FLEX) § Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management (Flex)	
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung BSc vom 29.01.2009 für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, International Management, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsrecht und Angewandtes Recht, erstmals beschlossen am 12.05.2009	
Modulkategorie	**Modultyp:** Pflichtmodul	**Studienabschnitt:** Assessment
ECTS	6	
Verantwortliche OE	W Kommunikation in Wirtschaft und Recht	
Modulverantwortung	Christian Stadler (stla)	
Modulverantwortung Stellvertretung	Jeannette Philipp (phij)	
Spezifische Vorkenntnisse	-	
Beitrag des Moduls für Learning Goals des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	§ Fachkompetenz § Methodenkompetenz § Sozialkompetenz § Selbstkompetenz	
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	Fachkompetenz § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen § Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren Methodenkompetenz § Problemlösung & Kritisches Denken § Wissenschaftliche Methoden § Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren § Nutzung von Informationen § Kreativität & Innovation Sozialkompetenz § Schriftliche Kommunikation § Mündliche Kommunikation § Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten § Interkulturalität & Perspektivenübernahme Selbstkompetenz § Selbstmanagement & Selbstreflexion § Ethische & Soziale Verantwortung § Lernen & Veränderung	
Lernziele des Moduls	Die Studierenden... § können kommunikative Gestaltungsmöglichkeiten wie publikumswirksame Mittel, Fragetechniken und Argumentationstypen und Taktiken erklären. § zählen Elemente einer erfolgreichen Verhandlungsführung auf. § benennen Elemente eines wissenschaftlichen Stils. § halten eine Verhandlung nach dem Harvard-Prinzip. § konzipieren und halten eine Überzeugungsrede. § analysieren die Textsorten Abstract bzw. Management Summary im Hinblick auf die Struktur. § analysieren komplexe Kommunikationssituationen nach Schulz von Thun und beurteilen und finden geeignete Lösungen. § beurteilen Verhandlungsstile und kennen Strategien für eine erfolgreiche Gesprächsführung. § können (eigenen) para- und nonverbalen Auftritt beurteilen und daraus abgeleitet verbessern. § verfassen Texte im Hinblick auf die Sprachnorm und den wissenschaftlichen Stil korrekt. § 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 § Argumentationstechnik § Gesprächsführung, insbesondere 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 § Problemorientierter Unterricht **Eingesetzte Sozialformen:** § Einzelarbeit § Partnerarbeit § Gruppenarbeit
Digitale Lernressourcen	§ Reader § Lehrvideos § Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) § Fallstudien (inkl. Lösungen) § (Multiple-Choice)-Tests

Unterrichtsgliederung	**Kontaktstudium**	**Begleitetes Selbststudium**	**Autonomes Selbststudium**
Grossklasse	24 h	92 h	
Kleinklasse	-	-	
Gruppenunterricht	-	-	
Praktikum	-	-	
Seminar	-	-	
Total	**24 h**	**92 h**	**64 h**

Leistungsnachweise

Modulendprüfung	**Form**	**Dauer (Min.)**	**Gewichtung**
Schriftliche Prüfung	closed book	60	60,00 %
Hilfsmittel	kein Taschenrechner		

Andere	**Bewertung**	**Dauer (Min.)**	**Gewichtung**
Überzeugungsrede	Note	5	40,00 %
Aktive Teilnahme an einer Doppellektion zum Verhandeln	Pass/Fail	90	-

Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Zwingende Präsenzzeit: Andere In der Semesterwoche 13 finden im Rahmen eines Leistungsnachweises (pass/fail) Übungssequenzen zum Verhandeln statt. Zu Beginn des Semesters werden die Studierenden in zwei Gruppen eingeteilt und nehmen gemäss Einteilung entweder in der ersten oder in der zweiten Doppellektion an diesen Übungen (90 min) teil. Die Teilnahme an den Übungssequenzen in SW 13 ist zwingend. Bei einer Nicht-Teilnahme gilt der Leistungsnachweis als nicht erbracht und wird mit einem Notenabzug von einer halben Note von der Modulendnote sanktioniert. Bei Krankheit muss fristgerecht innerhalb von drei Tagen ein Attest eingereicht werden. Ein Nachholtermin wird dann kurz vor den Modulendprüfungen angeboten.
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch
Pflichtliteratur	§ Philipp, J. & Stadler, C. (2023). Kommunikation im Kontext verstehen. Ein Übungsbuch. 1. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3728141200.

Ergänzende Literatur	§ Klotzki, P. (2012). Wie halte ich eine gute Rede? In 7 Schritten zum Publikumserfolg. 2. Auflage. München: dtv. ISBN 9783423508735. § Reynolds, G. (2008). ZEN oder die Kunst der Präsentation. Mit einfachen Ideen gestalten und präsentieren. München: Pearson. ISBN 978-3-8273-2708-6. § Thiele, A. (2006). Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik. Berlin: Springer. ISBN 978-3-322-87168-8. § Thomson, A. (2001). Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta. ISBN 3-608-94202-5. § Schulz von Thun, F., Ruppel, J. & Stratmann, R. (2010). Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. 11. Auflage. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt. ISBN 978-3-499-61531-3. § Philipp, J. & Stadler, C. (2014). Wie verhandle ich? Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3580-3. § Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3941-2.
Bemerkungen	-