

Gültig für 2023.FS

Modulbezeichnung: Sprache und Recht	
Modulkürzel	w.BA.XX.3SuR-BL.XX
Beschreibung des Moduls	Die Studierenden werden auf die kommunikativen Herausforderungen in einem immer komplexer werdenden juristischen und unternehmerischen Umfeld vorbereitet. Sie entwickeln ihre bisherige Kommunikationskompetenz weiter, lernen neue kommunikative Techniken und Methoden kennen und wenden diese an.
Studiengang und Vertiefungsrichtung	Wirtschaftsrecht
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	3
Verantwortliche OE	W Kommunikation in Wirtschaft und Recht
Modulverantwortung	Christian Stadler (stla)
Modulverantwortung Stellvertretung	Christoph Gschwind (gsci)
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 (Rhetorik), Fragetechniken, Argumenttypen und Taktiken erklären. § konzipieren und halten eine Überzeugungsrede. § können (eigenen) para- und nonverbalen Auftritt beurteilen und daraus abgeleitet verbessern. § können Argumente und Argumentationsstrategien gezielt einsetzen sowie mit geeigneten Fragen und Argumenten auf Einwände angemessen eingehen bzw. reagieren. § erfassen Kommunikation in ihrer Komplexität. § zählen Elemente einer erfolgreichen Verhandlungsführung auf und analysieren diese in Verhandlungssituationen. § halten eine Verhandlung nach der Harvard-Methode.
Inhalte des Moduls	§ Adressatengerechtes, situationsspezifisches, logisch nachvollziehbares und strukturiertes Kommunizieren § Verarbeitung von kommunikationsspezifisch aufbereiteten Cases § Argumentations- und Fragetechnik § Para- und nonverbale Gestaltung in der mündlichen Kommunikation § Publikumswirksames Formulieren § Verhandlungstechnik

Verknüpfung zu anderen Modulen	Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgendem Modul auf: w.BA.XX.3LeMe-BL.XX		
Unterrichtsmethoden	§ Lehrvortrag § Lehrgespräch § Anwendungsaufgaben § Fallstudien § Übungen § Projektarbeit	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	-	-	
Kleinklasse	28 h	24 h	
Gruppenunterricht	-	-	
Praktikum	-	-	
Seminar	-	-	
Total	28 h	24 h	
Leistungsnachweise			
Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
-	-	-	-
Hilfsmittel	-		
Andere	Bewertung	Dauer (Min.)	Gewichtung
Schriftliche Arbeit	Note	-	20,00 %
Referat/mündliche Präsentation	Note	5	80,00 %
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Zwingende Präsenzzeit: Keine		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Pflichtliteratur	§ Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3941-2.		
Ergänzende Literatur	§ Kupjetz, J. (2021). Verträge verhandeln. Tipps und Wissen für den erfolgreichen Vertragsabschluss. 1. Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-86881-824-6. § Philipp, J. & Stadler, C. (2014). Wie verhandle ich? Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 1. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3580-3. § Knapp, P. (219). Verhandlungs-Tools. Effiziente Verhandlungstechniken im Business-Alltag. 2. Auflage. Bonn: managerSeminare. ISBN 978-3-95891-031-7.		
Bemerkungen	-		