

Modulbezeichnung: Sprache und Recht		
Modulkürzel	w.BA.XX.3SuR-BL.XX	
ECTS Credits	3	
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch	
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.	
Verantwortliche OE	Kommunikation in Wirtschaft und Recht	
Modulverantwortung	Christian Stadler	
Modulverantwortung Stellvertretung	Christoph Gschwind	
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> 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
Spezifische Vorkenntnisse		
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	<ul style="list-style-type: none"> Fachkompetenz Methodenkompetenz Sozialkompetenz Selbstkompetenz 	
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	<p>Fachkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren <p>Methodenkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Problemlösung & Kritisches Denken Wissenschaftliche Methoden Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren Nutzung von Informationen Kreativität & Innovation <p>Sozialkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Kommunikation Mündliche Kommunikation Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten Interkulturalität & Perspektivenübernahme <p>Selbstkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> Selbstmanagement & Selbstreflexion Ethische & Soziale Verantwortung Lernen & Veränderung 	

Modulbezeichnung: Sprache und Recht

Lernziele des Moduls	Die Studierenden... <ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 folgenden Modulen auf: <ul style="list-style-type: none">• w.BA.XX.3LeMe-BL.XX																																						
Digitale Lernressourcen	<ul style="list-style-type: none">• Reader• Lehrvideos• Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen)• Fallstudien (inkl. Lösungen)• (Multiple-Choice)-Tests																																						
Unterrichtsmethoden	<ul style="list-style-type: none">• Fallstudien• Lehrvortrag• Übungen• Projektarbeit• Anwendungsaufgaben• Lehrgespräch		Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none">• Gruppenarbeit• Einzelarbeit• Partnerarbeit																																				
Unterrichtsgliederung	<table><tr><td></td><td>Kontaktstudium</td><td>Begleitetes Studium</td><td colspan="2">Autonomes Selbststudium</td></tr><tr><td>Grossklasse</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Kleinklasse</td><td>28 h</td><td>24 h</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Gruppenunterricht</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Praktikum</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Seminar</td><td>-</td><td>-</td><td colspan="2"></td></tr><tr><td>Total</td><td>28 h</td><td>24 h</td><td colspan="2">38 h</td></tr></table>					Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium		Grossklasse	-	-			Kleinklasse	28 h	24 h			Gruppenunterricht	-	-			Praktikum	-	-			Seminar	-	-			Total	28 h	24 h	38 h	
	Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium																																				
Grossklasse	-	-																																					
Kleinklasse	28 h	24 h																																					
Gruppenunterricht	-	-																																					
Praktikum	-	-																																					
Seminar	-	-																																					
Total	28 h	24 h	38 h																																				
Leistungsnachweise	<table><tr><td colspan="2">Modulendprüfung</td><td>Form</td><td>Dauer (Min.)</td><td>Gewichtung</td></tr><tr><td colspan="2">-</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td colspan="2">Hilfsmittel</td><td colspan="3"></td></tr></table> <table><tr><td>Andere</td><td>Bewertung</td><td>Format</td><td>Dauer (Min.)</td><td>Gewichtung</td></tr><tr><td>Verhandlungskonzept</td><td>Note</td><td>Gruppenarbeit</td><td>0</td><td>20.00</td></tr><tr><td>Überzeugungsrede</td><td>Note</td><td>Einzelarbeit</td><td>5</td><td>80.00</td></tr></table>				Modulendprüfung		Form	Dauer (Min.)	Gewichtung	-					Hilfsmittel					Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung	Verhandlungskonzept	Note	Gruppenarbeit	0	20.00	Überzeugungsrede	Note	Einzelarbeit	5	80.00					
Modulendprüfung		Form	Dauer (Min.)	Gewichtung																																			
-																																							
Hilfsmittel																																							
Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung																																			
Verhandlungskonzept	Note	Gruppenarbeit	0	20.00																																			
Überzeugungsrede	Note	Einzelarbeit	5	80.00																																			
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Keine																																						

Modulbezeichnung: Sprache und Recht

Pflichtliteratur	<ul style="list-style-type: none">• Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3941-2.
Ergänzende Literatur	<ul style="list-style-type: none">• Philipp, J. & Stadler, C. (2014). Wie verhandle ich? Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 1. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3580-3.• Kupjetz, J. (2021). Verträge verhandeln. Tipps und Wissen für den erfolgreichen Vertragsabschluss. 1. Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-86881-824-6.• Knapp, P. (219). Verhandlungs-Tools. Effiziente Verhandlungstechniken im Business-Alltag. 2. Auflage. Bonn: managerSeminare. ISBN 978-3-95891-031-7.
Bemerkungen	