

Gültig ab 2025.HS

Modulbezeichnung: Professional Communication 1			
Modulkürzel	w.BA.XX.PCom1.25HS		
ECTS Credits	3		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Beschreibung des Moduls	Das Modul "Professional Communication 1" führt Studierende systematisch in die professionelle Kommunikation im betriebswirtschaftlichen Kontext ein. Die Studierenden lernen kommunikative Gestaltungsmöglichkeiten wie rhetorische Stilmittel, Frage- und Argumentationstechniken zu identifizieren, deren Wirkung zu beschreiben und gezielt anzuwenden. Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung überzeugender Pitches, der Reflexion des eigenen para- und nonverbalen Auftritts sowie der Fähigkeit, nonverbale Signale des Gegenübers zu erkennen und zu deuten. Die Studierenden erlernen kooperative und konfrontative Argumentationsstrategien für dialogische Situationen und entwickeln die Kompetenz, mit geeigneten Fragestellungen und Argumentationstaktiken auf ihr Gegenüber zu reagieren. Dabei erfassen sie Kommunikation in ihrer Komplexität und können verschiedene Kommunikationsinstrumente zur Lösung kommunikativer Problemstellungen einsetzen.		
Verantwortliche OE	Kommunikation in Wirtschaft und Recht		
Modulverantwortung	Jeannette Philipp		
Modulverantwortung Stellvertretung	Christian Stadler		
Studiengang und Vertiefungsrichtung	<ul style="list-style-type: none"> • Betriebsökonomie - Vertiefung in Banking and Finance • Betriebsökonomie - Vertiefung in Behavioral Design • Betriebsökonomie - Vertiefung in Financial Management • Betriebsökonomie - Vertiefung in General Management • Betriebsökonomie - Vertiefung in Human Centered Organisation • Betriebsökonomie - Vertiefung in Insurance Management • Betriebsökonomie - Vertiefung in Marketing • Betriebsökonomie - Vertiefung in Politics and Management 		
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	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Modultyp Pflichtmodul</td> <td style="width: 50%;">Studienabschnitt Assessment</td> </tr> </table>	Modultyp Pflichtmodul	Studienabschnitt Assessment
Modultyp Pflichtmodul	Studienabschnitt Assessment		
Spezifische Vorkenntnisse	Deutsch auf Muttersprachniveau		
Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)	<ul style="list-style-type: none"> • Fachkompetenz • Methodenkompetenz • Sozialkompetenz • Selbstkompetenz 		

Modulbezeichnung: Professional Communication 1

Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs	Fachkompetenz <ul style="list-style-type: none"> • Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen • Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen • Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren Methodenkompetenz <ul style="list-style-type: none"> • Problemlösung & Kritisches Denken • Wissenschaftliche Methoden • Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren • Nutzung von Informationen • Kreativität & Innovation Sozialkompetenz <ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Kommunikation • Mündliche Kommunikation • Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten • Interkulturalität & Perspektivenübernahme Selbstkompetenz <ul style="list-style-type: none"> • Selbstmanagement & Selbstreflexion • Ethische & Soziale Verantwortung • Lernen & Veränderung 		
Lernziele des Moduls	Die Studierenden... <ul style="list-style-type: none"> • können kommunikative Gestaltungsmöglichkeiten wie rhetorische Stilmittel, Frage- und Argumentationstechniken und Taktiken identifizieren, die jeweilige Wirkung beschreiben sowie diese Gestaltungsmöglichkeiten anwenden. • konzipieren und halten einen Pitch, kennen die unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten eines Pitches. • können ihren (eigenen) para- und nonverbalen Auftritt beurteilen und daraus abgeleitet verbessern. • reagieren mit geeigneten Fragestellungen und Argumentationstaktiken auf ihr Gegenüber. • erfassen Kommunikation in ihrer Komplexität und sie können sich mit den verschiedenen Instrumenten der Kommunikation zur Lösung kommunikativer Problemstellungen im betriebswirtschaftlichen Kontext auseinandersetzen und diese einsetzen. • erkennen nonverbale Signale ihres Gegenübers und können diese deuten. • können in einer dialogischen Situation kooperativ und konfrontativ argumentieren und auf Einwände eingehen. 		
Inhalte des Moduls	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen professioneller Kommunikation mit Fokus auf adressatengerechtes, situationsspezifisches, logisch nachvollziehbares und strukturiertes Kommunizieren • Argumentations- und Fragetechnik • Publikumswirksam Formulieren unter Verwendung rhetorischer Stilmittel • Para- und nonverbale Kommunikation reflektieren und effektiv einsetzen • Prägnanz und Überzeugungskraft anhand eines Pitches • Dialogisches Argumentieren 		
Verknüpfung zu anderen Modulen	Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf: <ul style="list-style-type: none"> • w.BA.XX.PCom2.25HS 		
Digitale Lernressourcen	<ul style="list-style-type: none"> • Reader • Lehrvideos • Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) • Fallstudien (inkl. Lösungen) • (Multiple-Choice)-Tests 		
Unterrichtsmethoden	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> • Lehrvortrag • Lehrgespräch • Problemorientierter Unterricht • Anwendungsaufgaben • Übungen </td> <td style="vertical-align: top; padding-left: 20px;"> Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none"> • Partnerarbeit • Einzelarbeit • Gruppenarbeit </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrvortrag • Lehrgespräch • Problemorientierter Unterricht • Anwendungsaufgaben • Übungen 	Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none"> • Partnerarbeit • Einzelarbeit • Gruppenarbeit
<ul style="list-style-type: none"> • Lehrvortrag • Lehrgespräch • Problemorientierter Unterricht • Anwendungsaufgaben • Übungen 	Eingesetzte Sozialformen: <ul style="list-style-type: none"> • Partnerarbeit • Einzelarbeit • Gruppenarbeit 		

Modulbezeichnung: Professional Communication 1

Unterrichtsgliederung

	Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium
Grossklasse	-	-	
Kleinklasse	28 h	42 h	
Gruppenunterricht	-	-	
Praktikum	-	-	
Seminar	-	-	
Total	28 h	42 h	20 h

Leistungsnachweise

Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
-			
Hilfsmittel			

Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung
Pitch <i>Publikum zu einem vorgegebenen betriebswirtschaftlichen und/oder gesellschaftlichen Thema von einem Standpunkt überzeugen (ca. 3-5 Minuten Redezeit sowie 45 Minuten Vorbereitungszeit)</i>	Note	Einzelarbeit	50	80.00
Nonverbale Kompetenz <i>Reflektieren und verbessern (Schwerpunkte: Monologisches oder Dialogisches -> Studierende können wählen)</i>	Pass/Fail	Einzelarbeit	45	0.00
Diskussion <i>Konfrontatives oder kooperatives Gespräch (per Los)</i>	Note	Einzelarbeit	35	20.00

Modulbezeichnung: Professional Communication 1

Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	<p>Andere</p> <p>Für alle Leistungsnachweise gilt eine Präsenzpflicht gemäss Gruppeneinteilung. Die Studierenden haben daher eine 14-wöchige Verfügbarkeit vor Ort im Zeitfenster des Unterrichts zu gewährleisten. Die Teilnahme an den Leistungsnachweisen ist zwingend. Bei einer Nicht-Teilnahme gilt ein Leistungsnachweis als nicht erbracht: - Beim Leistungsnachweis «nonverbale Kompetenz»: Abzug von einer halben Note von der Modulendnote. Der Leistungsnachweis wird mit «fail» bewertet. - Bei den Leistungsnachweisen «Diskussion» und «Pitch»: jeweils 0 Punkte. Bei Krankheit muss fristgerecht innerhalb von drei Tagen ein Attest eingereicht werden. Ein Nachholtermin wird dann in der Phase kurz vor den Modulendprüfungen angeboten. Dies gilt für alle drei Leistungsnachweise.</p>
Pfichtliteratur	
Ergänzende Literatur	<ul style="list-style-type: none">• Thiele, A. (2006). Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik. 8. Auflage. Berlin: Springer. ISBN 978-3-322-87168-8.• Funken, I. & Altenschmidt, K. (2021). Perfekt im Pitch. Kunden begeistern, Investoren überzeugen. Planegg: Haufe Lexware. ISBN 978-3-648-15302-4.• Kahnemann, D. (2011). Schnelles Denken, langsames Denken. 22. Auflage. München: Penguin. ISBN 978-3-328-10034-8.• Nagler, G. (2018). Die Rhetorik-Matrix. Tübingen: Francke. ISBN 978-3-8385-5025-1.• Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3941-2.
Bemerkungen	<p>Erfolgt die Anmeldung zum Leistungsnachweis «nonverbale Kompetenz» nicht fristgerecht, hat das ebenfalls den Abzug einer halben Note von der Modulendnote zur Folge. Der Leistungsnachweis gilt in diesem Fall als nicht erbracht.</p>