

Gültig ab 2026.FS

Modulbezeichnung: Professional Communication 2

Modulkürzel	w.BA.XX.PCom2.25HS	
ECTS Credits	3	
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch	
Beschreibung des Moduls	<p>Das Modul knüpft an den kommunikativen Gestaltungsmitteln und dem dialogischen Kommunizieren aus dem Modul «Professional Communication 1» an. Die Studierenden setzen die kommunikativen Bausteine wie Argumentationsstrategien, Fragetechniken oder para- und nonverbale Mittel in komplexeren Kommunikationssituationen gezielt ein. Sie lernen die relevanten Modelle und Konzepte der Gesprächsführung kennen und wenden sie bei der Analyse, Vorbereitung und Durchführung verschiedener Gesprächstypen wie Mitarbeitenden- oder Konfliktgesprächen und Verhandlungen an. Im Vordergrund stehen dabei lösungsorientierte Anwendungen mittels Cases in unterschiedlichen beruflichen Kontexten. Das Modul sensibilisiert entsprechend auch für das Kommunizieren in einem interkulturellen und globalisierten Umfeld.</p>	
Verantwortliche OE	Kommunikation in Wirtschaft und Recht	
Modulverantwortung	Christian Stadler	
Modulverantwortung Stellvertretung	Christoph Gschwind	
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	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 	

Modulbezeichnung: Professional Communication 2

<p>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs</p>	<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 	
<p>Lernziele des Moduls</p>	<p>Die Studierenden...</p> <ul style="list-style-type: none"> • können im beruflichen Kontext herausfordernde Kommunikationsprobleme lösen. • können mit dem GROW-Modell ein Gespräch strukturieren. • können mit Zielkreuzen ein wichtiges Gespräch professionell vorbereiten. • beherrschen die grundlegenden Verhandlungstechniken und können eine Verhandlung konzipieren. • führen eine komplexe Verhandlung nach der Harvard-Verhandlungsmethode. • evaluieren eine Verhandlung und geben kritisches Feedback. • kennen die massgebenden Unterschiede/Gemeinsamkeiten beim Führen von Gesprächen (z.B. Meeting-Situation, Verhandlungsgespräch) im globalen Kontext. • können eine Fall-Präsentation aufbereiten und (interkulturell bedingte) Hintergründe in Bezug auf ein Kommunikationsproblem nachvollziehbar darlegen. • können gruppendifnamische Prozesse erkennen, beschreiben und Konsequenzen ableiten. 	
<p>Inhalte des Moduls</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse und Führung komplexer Gespräche: Mitarbeitergespräche, Verhandlungen, Konflikt- und Feedbackgespräche • Modelle der Gesprächsführung und -vorbereitung: Grice, GROW, Zielkreuze • Harvard-Verhandlungsmodell sowie Phasenmodell • Analyse gruppendifnamischer Prozesse und Kommunikationsmaßnahmen • Kommunikation im interkulturellen Kontext und in global zusammengesetzten Teams 	
<p>Verknüpfung zu anderen Modulen</p>	<p>Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> • w.BA.XX.PCom1.25HS 	
<p>Digitale Lernressourcen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reader • Lehrvideos • Übungs- und Anwendungsaufgaben (inkl. Lösungen) • Fallstudien (inkl. Lösungen) • (Multiple-Choice)-Tests 	
<p>Unterrichtsmethoden</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Übungen • Lehrvortrag • Problemorientierter Unterricht • Fallstudien • Anwendungsaufgaben • Literaturstudium • Lehrgespräch 	<p>Eingesetzte Sozialformen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partnerarbeit • Einzelarbeit • Gruppenarbeit

Modulbezeichnung: Professional Communication 2

Unterrichtsgliederung		Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium
Grossklasse	-	-		
Kleinklasse	28 h	40 h		
Gruppenunterricht	-	-		
Praktikum	-	-		
Seminar	-	-		
Total	28 h	40 h		22 h
Leistungsnachweise	Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
	-			
Leistungsnachweise	Hilfsmittel			
	Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)
	Case-Analyse	Note	Einzelarbeit	45
	Verhandlungsdurchführung und Feedback	Note	Gruppenarbeit	25
	Fall-Präsentation	Pass/Fail	Gruppenarbeit	15
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Andere	<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 «Fall-Präsentation»: Abzug von einer halben Note von der Modulendnote. Der Leistungsnachweis wird mit «fail» bewertet. - Bei den Leistungsnachweisen «Case-Analyse» und "Verhandlungsdurchführung und Feedback" werden 0 Punkte (Note 1) vergeben. Bei Krankheit muss fristgerecht innerhalb von drei Tagen ein Attest eingereicht werden.</p>		
Pflichtliteratur				
Ergänzende Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Ternès, A. & Towers, I. (2017). Interkulturelle Kommunikation. Länderporträts - Kulturunterschiede - Unternehmensbeispiele. Wiesbaden: Springer. ISBN 978-3-658-10236-4. • Hözl, F. & Raslan, N. (2019). Schwierige Mitarbeitergespräche. Professionell vorbereiten, sicher führen. 4 Auflage. Freiburg, München, Stuttgart: Haufe. ISBN 978-3-648-13785-7. • Nasher, J. (2015). Deal. Du gibst mir, was ich will. 9 Auflage. München: Goldmann. ISBN 978-3-442-17471-3. • Philipp, J. & Stadler, C. (2023). Kommunikation im Kontext verstehen. Ein Übungsbuch. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-4120-0. • Voss, C. (2020). Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI. 4 Auflage. München: Redline. ISBN 978-3-868881-656-3. • Röhner, J. & Schütz, A. (2020). Psychologie der Kommunikation. 3 Auflage. Springer. ISBN 9783662613375. • Kumbier, D. & Schulz von Thun, F. (2021). Interkulturelle Kommunikation: Methoden, Modelle, Beispiele. 10 Auflage. Rowohlt. ISBN 978-3-499-62096-6. • Fisher, U. & Ury, W. & Patton, B. (2009). Das Harvard-Konzept. 23 Auflage. Frankfurt a. M.: Campus. ISBN 978-3593389820. 			
Bemerkungen				