

Gültig für 2021.FS

Modulbezeichnung: Kommunikation	
Modulkürzel	w.BA.XX.2Komm-WIN.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	Wirtschaftsinformatik
Rechtliche Grundlagen	Studienordnung BSc vom 29.01.2009, Anhang zur Studienordnung für die Bachelorstudiengänge Betriebsökonomie, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht erstmals beschlossen am 12.05.2009
Modulkategorie	Modultyp: Pflichtmodul
	Studienabschnitt: Assessment
ECTS	6
Verantwortliche OE	W Kommunikation in Wirtschaft und Recht
Modulverantwortung	Jeannette Philipp (phij)
Modulverantwortung Stellvertretung	Christian Stadler (stla)
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. § können eine Präsentation mit Einsatz geeigneter Medien vorbereiten und durchführen. § halten eine Verhandlung nach dem Harvard-Prinzip. § konzipieren und halten eine Überzeugungsrede. § analysieren die Textsorten Abstract bzw. Management Summary im Hinblick auf die Struktur. § können betriebswirtschaftliche Inhalte recherchieren und zur Lösung kommunikativer Fragestellungen aufbereiten. § analysieren komplexe Kommunikationssituationen nach Schulz von Thun und beurteilen und finden geeignete Lösungen. § beurteilen Verhandlungsstil. § können (eigenen) para- und nonverbalen Auftritt beurteilen und daraus abgeleitet verbessern.

	§ verfassen Texte im Hinblick auf die Sprachnorm und den wissenschaftlichen Stil korrekt. § erarbeiten Lösungen zu kommunikativen Fragestellung. § 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 § Präsentationstechnik § Argumentationstechnik § 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 § Präsentation § Gruppenarbeit	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	28 h	-
	Kleinklasse	28 h	60 h
	Gruppenunterricht	-	-
	Praktikum	-	-
	Seminar	-	-
	Total	56 h	60 h
Leistungsnachweise			
	Modulendprüfung	Form	Dauer (Min.)
	-	-	-
	Hilfsmittel	-	
	Andere	Bewertung	Dauer (Min.)
	Überzeugungsrede	Note	5
	schriftlicher Leistungsnachweis	Note	60
			75,00 %
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	Zwingende Präsenzzeit: Keine		
Unterrichts- und Prüfungssprache	Deutsch		
Pflichtliteratur	§ Philipp, J. & Stadler, C. (2019). Argumentieren! Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 2. Auflage Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3941-2.		
Ergänzende Literatur	§ Klotzki, P. (2012). Wie halte ich eine gute Rede? In 7 Schritten zum Publikumserfolg. 2. Auflage. München: dtv. ISBN 978-3423508735. § 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. 8. Auflage. Berlin u.a.: 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. Hamburg: Rowohlt. ISBN 978-3-499-61531-3. § Philipp, J. & Stadler, C. (2014). Wie verhandle ich? Fallanalyse, Grundlagen, Übungen. 1. Auflage Auflage. Zürich: vdf. ISBN 978-3-7281-3580-3.		
Bemerkungen	-		