

Modul: 209 Rhetorik, Führungs- und Verhandlungstechnik

Fakultät Management, Soziale Arbeit, Bauen

Zuordnung und Inanspruchnahme in Studiengängen gem. Studienverlaufsplan
Lehr-/Lernziele – zu erwerbende Kompetenzen

Die Studierenden

- kennen die Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungs- und Gesprächsführung und können diese anwenden.
- kennen den Aufbau eines Fachreferates, einer agitatorischen Rede und einer Gesellschaftsrede.
- können unter Anwendung der rhetorischen Grundlagen und Präsentationstechniken sicher und erfolgreich vortragen.
- sind in der Lage zu beeinflussen und zu motivieren, zwischen den verschiedenen Führungsstilen zu unterscheiden, Mitarbeiter zielgerichtet zu führen.

Lehr- Lerninhalte

- Dialektik, Rhetorik, Gestik und Mimik
- Vortragsarten und Präsentationsformen
- Diskussions- und Verhandlungstechniken
- Abwehr gegnerischer, unfairen Taktiken
- Führungsstile
- Rollenspiele zur Diskussions- und Verhandlungstechnik mit Videoaufnahmen zur Eigen- und Fremdanalyse

Modulverantwortliche/r Prof. Dr. Wilfried Ohm

Kontakt (LS)	Selbststudium	Prüfungsform	Leistungspunkte
30	60	Klausur (K 0,5) und Rollentraining (RT) und/oder Präsentation (P)	1,5 (PL)
davon Labor ---	davon begleitet 15	Bei den Präsentationen und beim Rollentraining besteht Anwesenheitspflicht.	1,5 (PL)

Voraussetzung für Teilnahme

Keine

Verwendbarkeit des Moduls

Gemäß Studienverlaufsplan des jeweiligen Studiengangs

Angebot im Semester

Gemäß Studienverlaufsplan des jeweiligen Studiengangs

Sprache

deutsch

Lehr- / Lernformen

Vorlesung mit Übung

Veranstaltungsrhythmus

wöchentlich

Veranstaltungsort

Seminar- oder Vorlesungsraum