

IBSSEM I - IBS Seminare I

IBSSEM I - IBS workshops I

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	IBSSEM I
Eindeutige Bezeichnung	PBSSem1-01-BM-M
Modulverantwortlich	Prof. Dr. Böhnke, Daniel (daniel.boehnke@haw-kiel.de) Belitz, Gesa (gesa.belitz@haw-kiel.de) Martens, Claudia (claudia.martens@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	
Wird angeboten zum	Sommersemester 2024
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch
Empfohlen für internationale Studierende	Nein
Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)	Ja

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Entnehmen Sie bitte den einzelnen Lehrveranstaltungen.

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	In der beruflichen Praxis sind fachliche Kompetenzen zwar ausgesprochen wichtig und hoch angesehen. Zur Geltung kommen sie jedoch nur, wenn sie auch passend kommuniziert werden und in den verschiedenen Bereichen des beruflichen Alltags an den richtigen Stellen eingesetzt werden können. Um hier Ihre Kompetenzen zu stärken, haben die fachübergreifenden Wahlmodule „soziale Kompetenzen“ Eingang in das Curriculum des IBS gefunden. Einzelkämpfer sind immer weniger gefragt, gesucht sind stattdessen Teamplayer, die auch fachübergreifend arbeiten und sich vernetzen können. Die Fähigkeit, die eigene Fachlichkeit im Kontext mit anderen fachlichen Aspekten zu betrachten, Unterschiede von Personen zum Aufbau eines starken Teams zu nutzen, dafür zu sorgen, dass Konflikte nicht lähmen, sondern gewinnbringend genutzt werden, Themen transferieren und sicher präsentieren können und viele andere Querschnittskompetenzen mehr sind entscheidend für einen guten Berufsstart. Grundlage für alle genannten Kompetenzen ist eine gelungene Kommunikation, die ein möglichst sicheres Verstehen und Verstanden-Werden ermöglicht und über die ohne Umwege gemeinsam Lösungen gefunden werden können.
Literatur	siehe einzelne Lehrveranstaltungen

Lehrveranstaltungen

<p>Wahl-Lehrveranstaltung(en)</p> <p>Für dieses Modul stehen die folgenden Lehrveranstaltungen zur Wahl.</p> <p>IBSGV - Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS) - Seite: 8</p> <p>IBSPT - Präsentationstechniken (IBS) - Seite: 10</p> <p>IBSSP - Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS) - Seite: 3</p> <p>IBSTK - Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS) - Seite: 5</p>

Arbeitsaufwand

Anzahl der SWS	4 SWS
Leistungspunkte	5,00 Leistungspunkte
Präsenzzeit	48 Stunden
Selbststudium	102 Stunden

Modulprüfungsleistung

Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO	Keine
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Prüfungsform: Veranstaltungsspezifisch Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Prüfungsform: Veranstaltungsspezifisch Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja

Sonstiges

Empfohlene Voraussetzungen	Nur IBS Studierende!
Sonstiges	Die Prüfungsform entnehmen Sie bitte der einzelnen Lehrveranstaltung. Es können in diesem Modul zwei Lehrveranstaltungen mit jeweils 2,5 LP belegt werden.

Lehrveranstaltung: Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS)

Allgemeine Informationen	
Veranstaltungsname	Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS) Professional Presentation (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSSP
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Typische Probleme in den Bereichen Rhetorik und Präsentation von Gruppen kennen; - Ihr eigenes Kommunikationsverhalten im Rahmen der Präsentation reflektieren; - Authentische Präsentationsskills entwickeln; - Mit Lampenfieber und Ängsten vor Präsentationen professioneller umgehen und Präsentationssicherheit erlangen; - Präsentationen professionell gestalten und strategisch auf die Zielgruppe ausrichten; - Einen professionellen Umgang mit kritischem realtime Feedback erlernen;

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunikationspsychologische Grundlagen der Wirkung von Präsentationen; - Grundlagen der zielorientierten, strategischen Konzeption von Vorträgen; - Grundlagen des publikumszentrierten Aufbaus von Vorträgen erlernen, um die vorab definierten Ziele zu erreichen; - Sinnvoller Einsatz von Tools wie Powerpoint oder Prezi; - Auf individuelle Problemstellungen ausgerichtete praktische Übungen zur Optimierung der eigenen Fähigkeiten;
Literatur	<p>Exzellente Präsentieren: die Psychologie erfolgreicher Ideenvermittlung - Werkzeuge und Techniken für herausragende Präsentationen, Nils Schulenburg; Wiesbaden: Springer Gabler (2018). (als E-Books in der FH-Bibliothek verfügbar)</p> <p>Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Der Irrtum Powerpoint, Matthias Pöhm; Heidelberg: mvg-Verlag (2006). (als Buch in der FH-Bibliothek ausleihbar)</p> <p>Weitere ausgewählte Texte werden zur Verfügung gestellt.</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

Prüfungen	
IBSSP - Präsentation	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja

Unbenotete Lehrveranstaltung	Nein
---	------

Sonstiges	
Sonstiges	Präsenz: 3 * 8 h Selbststudium: 25 h Hausaufgabe: 26 h

Lehrveranstaltung: Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS)

Allgemeine Informationen	
Veranstaltungsname	Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS) Successfull Teamwork and Resolving Conflicts (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSTK
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten der Teamarbeit kennen; - Teamrollen nach Belbin kennen; - Einen Einblick in Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung bekommen; - Kompetenzen für die Erledigung von Aufgaben im Team bekommen; - Sinnvolle Kriterien für Selbstreflexion, Feedback und Reflexion der Teamarbeit erwerben; - Konflikte erkennen und analysieren können; - Typische Verläufe und die Gründe für Konfliktverdrängung kennen;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Merkmale leistungsstarker Teams kennen und nutzen; - Aufgaben-/Zielklärung durchführen können; - Verschiedene Strategien der Konfliktbewältigung und -vermeidung entwickeln und trainieren;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Teamsitzungen gestalten können; - Arbeitsklima, Teamkultur gestalten können; - Es findet ein Transfer auf die persönliche Praxis der TeilnehmerInnen statt;

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Definition Team(arbeit) - Reflexion der eigenen Teamarbeit (anhand der Merkmale leistungsstarker/-schwacher Teams, wenn noch nicht viel berufliche Erfahrung vorhanden ist, Erfahrung aus privater/schulischer Teamarbeit) - Ziel- und Aufgabenklärung in Projekten - Kompetenzen und Rollen in der Teamarbeit (unter anderem anhand der Teamrollen von Belbin) - Teamsitzungen gestalten (Vorbereitung, Spielregeln, Ablauf, Methoden zur Ideengenerierung und Entscheidungsfindung, Feedback, Sitzungsprotokoll) - Achtsamkeit in der Kommunikation und Arbeitsklima - Phasen und Maßnahmen der Teamentwicklung - Feedbackverhalten <p>Konflikte erkennen und analysieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfliktwahrnehmung - Unterschiedliche Konflikttypen und -arten - Eskalationsstufen von Konflikten nach Glasl - Konfliktverdrängung - Typische Verhaltensweisen in Konfliktsituationen <p>Strategien der Konfliktbewältigung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfliktlösung durch Vermittlung - Verhaltenskorrektur durch Kritik - Entscheidungstechniken als Konfliktvermeidung - Machteingriff als Konfliktbeendigung <p>Gesprächsverhalten zur Konfliktlösung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vertrauensbasis schaffen - Klärung der eigenen Rolle - Spielregeln vereinbaren - Fragetechnik - Aktives Zuhören - Formulierung klarer Vereinbarungen
Literatur	<p>Teamsyntax - Teamentwicklung und Teamführung nach SySt, Elisabeth Ferrari;</p> <p>Teamarbeit, Teamentwicklung, Teamberatung - ein Praxisbuch für die Arbeit in und mit Teams, Manfred Gellert und Claus Nowak;</p> <p>Die Sprache des Friedens sprechen - in einer konfliktreichen Welt, Veröffentlichungen von Marshall Rosenberg.</p> <p>Mein Weg zu dir - Kontakt finden und Vertrauen gewinnen, Virginia Satir;</p> <p>Konfliktmanagement - Ein Handbuch für Führung, Beratung und Mediation, Friedrich Glasl;</p> <p>sowie Handouts</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

Prüfungen	
IBSTK - Präsentation	<p>Prüfungsform: Präsentation</p> <p>Dauer: 15 Minuten</p> <p>Gewichtung: 100%</p> <p>wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja</p> <p>Benotet: Ja</p>

Unbenotete Lehrveranstaltung	Nein
---	------

Sonstiges	
Sonstiges	Präsenz: 3 * 8 h Selbststudium: 25 h Hausaufgabe: 26 h

Lehrveranstaltung: Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS)

Allgemeine Informationen	
Veranstaltungsname	Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS) Productive Communication Techniques and Negotiation (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSGV
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Grundlegende Kenntnisse für wertschätzende und ergebnis- und zielorientierte Gesprächsführung besitzen; - Aktives Zuhören durch Reframing kennenlernen; - Fragestrategien und -techniken anwenden; - Grundlagenwissen für gelungene Moderation von Besprechungen erwerben; - Gesprächsführungen gestalten können; - Kontexte und Gesprächsformate unterscheiden können; - Einen systemischeren Blick (auch Fremd- und Eigenwahrnehmung) auf Gespräche gewinnen; - Haltungen, Verhandlungsstile und Verhandlungsmethoden kennen und nutzen können; - Methoden und Kreativtechniken zur Lösungsfindung kennen; - Verhandlungstricks und den Umgang mit ihnen kennenlernen ;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Verhandlungen auf sinnvolle Art vorbereiten und den Rahmen gestalten können;
Die Studierenden werden: <ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigen Voraussetzungen kennen und anwenden können, damit Besprechungen von allen Stakeholdern als sinnvoll genutzte Zeit empfunden werden; - Die Verhandlungen effektiv gestalten und Vereinbarungen Bestand geben;

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<p>Kommunikationsgrundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verschiedene Kommunikationsmodelle; - Wie laufen Gespräche ab? - Sach- und Beziehungsebene; - Der eigene Kommunikationsstil; - Selbst und Fremdwahrnehmung; <p>Die Gesprächsvorbereitung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innere Einstellung: mentale Vorbereitung; - Das Gesprächsziel: Was soll erreicht werden? Wichtige Rahmenbedingungen; <p>Techniken und Strategien:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesprächsstruktur und Gesprächssteuerung; - Fragen stellen, zuhören lernen; <p>Verhandlungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definition "Verhandlung"; - grundsätzliche Rahmenbedingungen einer Verhandlung; - Mentale Modelle / Haltung; - kompetitive, kooperative und systemische Verhandlungsstile; - Harvard-Konzept und andere Verhandlungsmethoden; - Verhandlungsvorbereitung (unter anderem eigene und Interessen des Gegenübers herausfinden und berücksichtigen); - 5-Satz-Technik, Einwandbehandlung, Lösungsfokussierung und andere Gesprächstechniken; - Kreativtechniken wie das Tetralemma zur Lösungsfindung;
Literatur	<p>Miteinander reden 1-4, Friedemann Schulz von Thun; Erfolgreich systemisch verhandeln: Ganzheitliche Verhandlungsstrategien, Udo Kreggenfeld; Besser verhandeln, Jutta Portner; Erfolgreich verhandeln und argumentieren, Heinz-Jürgen Herzlieb; sowie Handout mit weiteren Literaturhinweisen</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

Prüfungen	
IBSGV - Präsentation	<p>Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja</p>
Unbenotete Lehrveranstaltung	Nein

Sonstiges	
Sonstiges	<p>Präsenz: 3 * 8 h Selbststudium: 25 h Hausaufgabe: 26 h</p>

Lehrveranstaltung: Präsentationstechniken (IBS)

Allgemeine Informationen

Veranstaltungsname	Präsentationstechniken (IBS) Presentation skills (IBS)
Veranstaltungskürzel	IBSPT
Lehrperson(en)	
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch

Kompetenzen / Lernergebnisse

Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.

Die Studierenden werden:

- Daten und Information verarbeiten und mit modernen Instrumenten darstellen und präsentieren.
- Kenntnisse über Kollaborationstools (Einführung Slack, Trello, Mindmaps etc.) zur Anwendung erlangen;
- Grundlagen und Moderationstechniken von Video-Tools (Zoom, Teams, Discord) kennenlernen;
- Instrumentarien zur Arbeit mit digitalen Teams erarbeiten;
- Sich mit Digitalisierung beschäftigen: Dank digitalisierter Arbeitsprozesse und -umgebungen kann Arbeit effektiver und transparenter werden. Kenntnis und Einsatz der adäquaten Instrumente werden erlernt;
- Moderne Präsentationssoftware (Powerpoint, Prezi, Google Slides, Powtoon, Keynote, Haiku Deck (KI)) kennenlernen und zur Anwendung bringen.

Die Studierenden werden sich mit dem Thema:

Neue Arbeitsformen und neue Technologien auseinandersetzen. Diese erfordern auch eine neue Form der Kommunikation und Kollaboration. Folgendes wird zur Anwendung kommen:

+ Kollaborationstools

Slack, Trello, Mindmaps, Miro

+ Videotools

Zoom, Teams, Discord

+ Präsentationstools

Powerpoint, Prezi, Google Slides, Powtoon, Keynote, Haiku Deck (KI)

+ Problemlöser

Chatbots, Messenger, Apps

Die Studierenden werden:

- Kommunikationsprobleme erkennen und adäquate Lösungen (Chatbots, Messenger, Apps) respektive Optimierungen mithilfe von digitalen und analogen Werkzeugen kennen und einsetzen;

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	<p>Nicht zuletzt durch die fortschreitende Digitalisierung in vielen Lebens- und Arbeitsbereichen spielt Medientechnik im Arbeitsalltag eine wichtige Rolle. Ohne ein tiefgreifendes Verständnis der grundlegenden Medientechnik, ist ein professioneller Umgang, eine professionelle Erzeugung und folglich Übermittlung von medialen Inhalten kaum möglich. Vor diesem Hintergrund werden sich die Studierenden mit digitalen und klassischen Präsentationstechniken beschäftigen und setzen diese adäquat ein. Neue Arbeitsformen und neue Technologien erfordern auch eine neue Form der Kommunikation und Kollaboration.</p> <p>Wir blicken auf diverse Plattformen und Instrumente, die uns in der Kommunikation mit Kollegen und Vorgesetzten helfen.</p> <p>Grundlagen Präsentationstechniken:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Problemorientierte Einführung; - Anwendungsorientierte Auswahl situativ geeigneter Techniken; - Strukturelle und mediale Elemente;
Literatur	<p>Arbeiten mit aktuellen Papern und Broschüren; Ausgewählte Texte und Handouts werden zur Verfügung gestellt;</p>

Lehrform der Lehrveranstaltung	
Lehrform	SWS
Seminar	2

Prüfungen	
IBSPT - Präsentation	<p>Prüfungsform: Präsentation Dauer: 15 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja</p>
Unbenotete Lehrveranstaltung	Nein

Sonstiges	
Sonstiges	<p>Präsenz: 3 * 8 h Selbststudium: 25 h Hausaufgabe: 26 h</p>