

IBSSEM I - IBS Seminare I

IBSSEM I - IBS workshops I

General information	
Module Code	IBSSEM I
Unique Identifier	PBSSem1-01-BM-M
Module Leader	Prof. Fischer, Manfred (manfred.fischer@haw-kiel.de) Munz, Julia (julia.munz@haw-kiel.de) Belitz, Gesa (gesa.belitz@haw-kiel.de) Martens, Claudia (claudia.martens@haw-kiel.de)
Lecturer(s)	
Offered in Semester	Sommersemester 2022
Module duration	1 Semester
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch
Recommended for international students	No
Can be attended with different study programme	No

Curricular relevance (according to examination regulations)	
Study Subject: B.A. - BWL - Betriebswirtschaftslehre (letzte Aufnahme SoSe 2024)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5 , 6	
Study Subject: B.Eng. - E - Elektrotechnik (PO 2017, V3)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5 , 6	
Study Subject: B.Eng. - SB - Schiffbau und Maritime Technik (6 Sem.)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5	
Study Subject: B.Eng. - OA - Offshore Anlagentechnik	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5	
Study Subject: B.Eng. - Wing - Wirtschaftsingenieurwesen - Elektrotechnik (PO 2017, V1)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5 , 6	
Study Subject: B.Sc. - WINF - Wirtschaftsinformatik (6 Sem.)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5	
Study Subject: B.Eng. - MB - Maschinenbau	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5	
Study Subject: B.Sc. - INI - Informationstechnologie (PO 2017, V1)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5	
Study Subject: B.Eng. - Me (PO 2023) - Mechatronik (PO 2023, V4)	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5 , 6	
Study Subject: B.Eng. - BauIng - IBS - Bauingenieurwesen - industriebegleitet	
Module type: Wahlmodul	
Semester: 3 , 4 , 5 , 6	

Study Subject: B.Eng. - Ming - Medieningenieur/-in (PO 2018, V1 + PO 2021, V2) Module type: Wahlmodul Semester: 3 , 4 , 5 , 6
Study Subject: B.Sc. - WINF Online - Wirtschaftsinformatik Online Module type: Wahlmodul Semester: 3 , 4 , 5
Study Subject: B.Eng. - IVE - Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen Module type: Wahlmodul Semester: 3 , 4 , 5
Study Subject: B.A. - BWL Online - Betriebswirtschaftslehre Online Module type: Wahlmodul Semester: 3 , 4 , 5

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Entnehmen Sie bitte den einzelnen Lehrveranstaltungen.

Content information	
Content	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.
Literature	siehe einzelne Lehrveranstaltungen

Courses
Elective Course(s)
The following table lists the available elective courses for this module.
IBSGV - Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS) - Page: 9
IBSPT - Präsentationstechniken (IBS) - Page: 11
IBSSP - Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS) - Page: 4
IBSTK - Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS) - Page: 6

Workload	
Number of SWS	4 SWS
Credits	5,00 Credits
Contact hours	48 Hours
Self study	102 Hours

Module Examination	
Examination prerequisites according to exam regulations	None
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Method of Examination: Veranstaltungsspezifisch Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes
IBSSEM I - Veranstaltungsspezifisch	Method of Examination: Veranstaltungsspezifisch Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes

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

Course: Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS)

General information	
Course Name	Sicher und überzeugend Präsentieren (IBS) Professional Presentation (IBS)
Course code	IBSSP
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</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;

Content information	
Content	<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;
Literature	<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>

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSSP - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes
Ungraded Course Assessment	No

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

Course: Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS)

General information	
Course Name	Erfolgreiche Teamarbeit und Konfliktklärungen (IBS) Successfull Teamwork and Resolving Conflicts (IBS)
Course code	IBSTK
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</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;

Content information	
Content	<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
Literature	<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>

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSTK - Präsentation	<p>Method of Examination: Präsentation</p> <p>Duration: 15 Minutes</p> <p>Weighting: 100%</p> <p>wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes</p> <p>Graded: Yes</p>

Ungraded Course Assessment	No
-----------------------------------	----

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

Course: Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS)

General information	
Course Name	Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlungen (IBS) Productive Communication Techniques and Negotiation (IBS)
Course code	IBSGV
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
Die Studierenden werden: - 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: - Verhandlungen auf sinnvolle Art vorbereiten und den Rahmen gestalten können;
Die Studierenden werden: - 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;

Content information	
Content	<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;
Literature	<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>

Teaching format of this course	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations	
IBSGV - Präsentation	<p>Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes</p>
Ungraded Course Assessment	No

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

Course: Präsentationstechniken (IBS)

General information	
Course Name	Präsentationstechniken (IBS) Presentation skills (IBS)
Course code	IBSPT
Lecturer(s)	
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
<p>Die Studierenden werden:</p> <p>Daten und Information verarbeiten und mit modernen Instrumenten darstellen und präsentieren.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.
<p>Die Studierenden werden sich mit dem Thema:</p> <p>Neue Arbeitsformen und neue Technologien auseinandersetzen. Diese erfordern auch eine neue Form der Kommunikation und Kollaboration. Folgendes wird zur Anwendung kommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Kollaborationstools Slack, Trello, Mindmaps, Miro + Videotools Zoom, Teams, Discord + Präsentationstools Powerpoint, Prezi, Google Slides, Powtoon, Keynote, Haiku Deck (KI) + Problemlöser Chatbots, Messenger, Apps
<p>Die Studierenden werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kommunikationsprobleme erkennen und adäquate Lösungen (Chatbots, Messenger, Apps) respektive Optimierungen mithilfe von digitalen und analogen Werkzeugen kennen und einsetzen;

Content information

Content	<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;
Literature	<p>Arbeiten mit aktuellen Papern und Broschüren; Ausgewählte Texte und Handouts werden zur Verfügung gestellt;</p>

Teaching format of this course

Teaching format	SWS
Seminar	2

Examinations

IBSPT - Präsentation	<p>Method of Examination: Präsentation Duration: 15 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes</p>
Ungraded Course Assessment	No

Miscellaneous

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