



Modulhandbuch Praxisbegleitende Lehrveranstaltungen

Betriebswirtschaft
Business Administration
Bachelor of Arts

Betriebswirtschaft für KMU
**Business Administration for
small and medium-sized enterprises**
ab WS 22/23

Mittelstandsmanagement
Medium-sized Business Management
Bachelor of Arts

Betriebswirtschaft und Recht
Business Administration and Law
Bachelor of Arts and Law

Digitales Immobilienmanagement
Digital Real Estate Management
Bachelor of Arts

Internationales Immobilienmanagement
International Real Estate Management
Bachelor of Arts

Wirtschaftspsychologie
Business Psychology
Bachelor of Science

WS 22/23

Stand: 30.9.2022

1	Hinweis <i>*Declaration</i>	3
2	Internationales Profil	4
3	Modulbeschreibungen <i>*Modules</i>	6
	Academic Practice and Writing	6
	ARGUS Immobiliensoftware	9
	<i>*Real Estate Software ARGUS</i>	9
	Bewerbertraining	12
	<i>*Application Training</i>	12
	Entwicklung und Umsetzung von Einkaufs- und Bieterstrategien bei förmlichen Einkaufsprozessen (öffentliche Ausschreibungen)	16
	<i>*Development and implementation of purchasing and bidding strategies in formal procurement processes</i>	16
	International Negotiation	19
	<i>*International Negotiation</i>	19
	International Negotiation Advanced	23
	<i>*International Negotiation Advanced</i>	23
	Mediation	26
	<i>*Mediation</i>	26
	Mediation	32
	<i>*Mediation</i>	32
	Nachhaltigkeit im Umgang mit Mensch und Natur	36
	<i>* Sustainability in dealing with people and nature</i>	36
	Negotiating in multicultural environments: Case Study EU (Negotiation Simulation)	39
	NEW ERASMUS Blended Intensive Programme (BIP) – “ERASMUS BIP - Your campus of the future”	43
	Präsentationstechnik	47
	<i>*Presentation Technique</i>	47
	Selbstmanagement, Arbeitsorganisation & Motivation	51
	<i>* Self-management, work organisation & motivation</i>	51
	TOPSIM	55
	<i>*TOPSIM</i>	55
	TOPSIM – Business Simulation Game (English)	59
	Working in (virtual) international projects	62
	<i>*Working in (virtual) international projects</i>	62
	Workshop Soziale Kompetenz	65
	<i>*Social Skills</i>	65

1 Hinweis
**Declaration*

Die Praxisbegleitenden Lehrveranstaltungen bzw. Praxisergänzenden Vertiefungen werden in der Regel vier Mal im Studienjahr angeboten. Eine Woche vor Beginn des Sommer- und Wintersemesters (September und März) und eine Woche nach den Prüfungszeiträumen (Februar/ Juli). Die Kurse finden jeweils im Block für 2,5 Tage statt.

Practical courses are offered generally four times per year. One week before summer and winter term (September and March) and one week after the examination period (February and July). The courses are taught on 2,5 days.

Voraussetzung zum Bestehen mit Erfolg und somit Erhalt der ECTS-Punkte ist die persönliche Teilnahme an der Blockveranstaltung.

Requirement for passing successfully and receiving determined ECTS credits is the attendance of the student.

Parallel zum Angebot der Praxisergänzenden Vertiefungen wird zu den gleichen Zeitpunkten die für alle Bachelorstudiengänge vorgesehene Pflichtveranstaltung „Wissenschaftliches Arbeiten/ Academic Practice and Writing“ im Block angeboten.

Simultaneously to the practical courses students are capable to attend the compulsory module „Academic Practice and Writing“ which will take place at the same time.

Die Veranstaltung „Soziale Kompetenz/ Social Skills“ zählt für die Studiengänge Betriebswirtschaft und Recht sowie Internationales Immobilienmanagement zu den Praxisergänzenden Vertiefungen. Für den Studiengang Betriebswirtschaft ist diese Blockveranstaltung eine zum Curriculum (Modul „Unternehmensführung und Soziale Kompetenz“) gehörende Pflichtveranstaltung, die auch nur als solche belegt werden kann.


The module „Social Skills“ is rated for the course Business and Law and International Real Estate among the practical courses. For the students of the course Business Administration following course is compulsory.

Der Studienplan sieht die Belegung der Praxisergänzenden Vertiefungen erst ab dem 5. Studiensemester im Rahmen des Praxissemesters vor. Prinzipiell ist ein Großteil der Veranstaltungen bereits vorab belegbar. (Vergleiche hierzu die folgende Tabelle)

The curriculum determines that students are just allowed to attend the practical courses as from semester 5 (compare also following table).

2 Internationales Profil

In den Studiengängen Betriebswirtschaft B.A. und Betriebswirtschaft und Recht B.A. / LL.B. ist es ab dem WS 21/22 möglich, mit sog. Internationalem Profil zu studieren. Studierende, die während Ihres Studiums Wahl-/Pflicht-Module belegen, die in einer Fremdsprache gehalten werden, können sich diese für das Internationale Profil anrechnen lassen. Näheres siehe die jeweiligen Studien- und Prüfungsordnungen sowie die Studienpläne.

Veranstaltungen, die dem internationalen Profil zuzurechnen sind, sind mit  gekennzeichnet.

In the degree programmes Business Administration B.A. and Business Administration and Law B.A. / LL.B. it is possible to study with a so-called International Profile from winter semester 21/22. Students who take elective/compulsory modules during their studies that are held in a foreign language can have these credited for the international profile. For details, see the respective study and examination regulations as well as the study plans.

Courses that are to be counted towards the international profile are marked with





Fakultät Wirtschaft und Recht

Wer kann welche Veranstaltungen belegen?

Who is allowed to take which course?

	Einkaufs- und Bieterstrategien bei Ausschreibung	Bewerbertraining	Mediation	Umgang mit Mensch und Natur	Firms' behaviour in Different Business Environments	Working in int. Projects – your Campus of the future	Präsentationstechniken	Topsim	Soziale Kompetenz	Academic Practice and Writing	Wissenschaftliches Arbeiten
belegbar ab Semester	3	3 – 5	5	3	3	3	3	3	3	2	2
BW	Sie müssen insgesamt 3 dieser Veranstaltungen besuchen								Pflichtfach	-	Pflichtfach
BW-KMU	Sie müssen insgesamt 2 dieser Veranstaltungen besuchen								Pflichtfach	-	Pflichtfach
BWR	Sie müssen insgesamt 3 dieser Veranstaltungen besuchen									-	Pflichtfach
IIM	-	Sie müssen insgesamt 3 dieser Veranstaltungen besuchen							Pflichtfach	-	
DIM	-	Sie müssen insgesamt 3 dieser Veranstaltungen besuchen							-	Pflichtfach	
WIPSY	Sie müssen insgesamt 3 dieser Veranstaltungen besuchen									-	Pflichtfach

Fakultät Wirtschaft und Recht

3 Modulbeschreibungen
**Modules*

Academic Practice and Writing	
ECTS-Nr.	3126
Studiengang <i>Field of studies</i>	Internationales Immobilienmanagement <i>International Real Estate Management</i> (Bachelor of Arts / B.A.) 9040 (1.29.1 IIM - SPO 2)
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Frau Jovy / Fr. Pavlidis
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtveranstaltung im Modul Bachelorarbeit <i>Compulsory Course Unit for Module Bachelor Thesis/ Dis- sertation</i>
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage <i>2,5 days</i>
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 2. Semester IIM <i>from 2rd Sem. Real Estate Management</i> ab dem 3. Semester BW/ BWR <i>from 3rd Sem. Business Administration and Business Ad- ministration and Law</i>
Voraussetzungen für die Teil- nahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine <i>None</i>
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i>
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	Following completion of this module the student will be able to demonstrate that they can: - Find, evaluate and synthesize information from a vari-

	<p>ety of sources</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produce a piece of written academic work with appropriate referencing - Write a coherent and well-structured essay - Apply a proper format for referencing work - Use appropriate linguistic register - Demonstrate a mature writing style appropriate for term papers and bachelor master thesis - Develop working relationships using teamwork and recognizing and respecting different perspectives - Demonstrate high degree of professionalism e.g. initiative, motivation and self-management
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Introduction to the requirements of academic work - Understanding the language of academic writing: vocabulary, grammar and style - Identify literary sources for research in the English language using libraries, databases and search engines - Presentation and practice of the most useful and frequently-used academic vocabulary and phrases - Structuring and referencing work - Practice of academic writing in real-life contexts including extracts from essays, reports and presentations
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	<p>Producing academic work in English speaking countries</p>
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - McCarthy, M. & O'Dell, F. (2008). <i>Academic vocabulary in use</i>. Cambridge University Press - Bailey, S. (2011). <i>Academic writing a handbook for international students</i>. Routledge
<p>Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i></p>	<p>Workshop</p>
<p>Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload</p>	<p>Academic Practice and Writing Workshop Wissenschaftliches Arbeiten</p>

<i>Workload</i>	(2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Englisch English
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	

ARGUS Immobiliensoftware *Real Estate Software ARGUS	
ECTS-Nr.	3819
Studiengang <i>Field of studies</i>	Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 2)
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Focke / Prof. Dr. Rock
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage 2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester IIM from 3rd sem. IIM
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine None
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	- Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation - Immobilieninvestitionsrechnung als Übung mit der Software Case study Real estate investment calculations in ARGUS
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	Die Teilnehmer sind in der Lage, grundlegende Funktionen der Software ARGUS anhand von Fallbeispielen der Immo-

	<p>bilienbewertung und Investitionsrechnung anzuwenden. Ebenso sind Sie fähig, eigene Objekte in der Software anzulegen und die entsprechenden Bewertungsparameter festzulegen.</p> <p>Participants will develop basic knowledge to use the software</p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>Analyse von ARGUS Datensätzen, Eingabe von Datensätzen, Kenntnis der wesentlichen Stellschrauben einer Immobilieninvestition, DCF-Analyse mittels Software</p> <p>Analysis of ARGUS data models, entering data into ARGUS, Knowledge of the key value drivers for real estate investments, DCF analysis in ARGUS</p>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	<p>International anerkannte Immobiliensoftware in englischer Sprache</p> <p>Internationally well-known real estate software in English language</p>
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<p>Keine, Tutorial mittels ARGUS Software</p> <p>None, Tutorial with ARGUS Software</p>
<p>Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i></p>	<p>Übung mit ARGUS</p> <p>Exercise in ARGUS</p>
<p>Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i></p>	<p>ARGUS Immobiliensoftware</p> <p>ARGUS real estate software (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
<p>Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i></p>	<p>Deutsch</p> <p>German</p>
<p>Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i></p>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-</p>

	redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	Immobilieninvestition, Immobilienbewertung Real estate investment, real estate valuation

Bewerbertraining *Application Training	
ECTS-Nr.	3802
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Fr. Crusius / Fr. Dabringhausen / Prof. Dr. Schäfer / Prof. Dr. Schöne / Fr. Duttine-Fleckenstein
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls	2,5 Tage

<i>Duration</i>	2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester from 3rd Semester
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	- 1 praktischer Leistungsnachweis (Bewertung: mE/oE): Bewerbertraining
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>Die Studierenden lernen, sich zielgerichtet – von der Auswahl der Stelle, über das Verfassen und Erstellen der Bewerbungsmappe, über Übungen zum AC bis zum Vorstellungsgespräch und Vertragsverhandlungen - um eine (Praktikums-) Stelle zu bewerben. Dafür wird der persönliche USP erarbeitet, das Zielprofil formuliert, eine geeignete Strategie entwickelt und praktisch eine Bewerbungsmappe erstellt.</p> <p>Die Studierenden können sich am Ende der Veranstaltung sicher und kompetent präsentieren und sich im Auswahlprozess behaupten. Sie sind in der Lage, die Anforderungen in den verschiedenen Phasen des Bewerbungsprozesses zu meistern und beherrschen die Zusammenarbeit in Teams. Diese Kompetenz wird u.a. in Gruppenübungen zum AC erarbeitet, daneben finden Auswertungsrunden mit selbstkritischer Reflexion nach Beobachtung statt.</p> <p><i>The students are learning how to successfully apply for an adequate position. They develop their individual USP, their target and the corresponding strategy.</i></p> <p><i>Application papers will be developed. Role plays – interviews, parts of assessment centers – will be conducted.</i></p> <p><i>After having successfully finished the lecture the students will be able to present their selves in a confident and competent way during the recruiting process.</i></p>
Lerninhalte	- Arbeitsmarkt - Wettbewerbsfähigkeit



<i>Content</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Zielformulierung - (Bewerbungs-) Strategie - Bewerbungsunterlagen - Vorstellungsgespräche, Assessment Center-Elemente - <i>Employment market</i> - <i>To be competitive</i> - <i>Target</i> - <i>(Application-) Strategy</i> - <i>Application papers</i> - <i>Interviews, elements of assessment centres</i>
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	Hesse, J./Schrader, H.C.: Das große Hesse/Schrader – Bewerbungshandbuch, 2014, Stark-Verlag
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	<p>Seminar mit interaktivem Teil <i>Lecture with interactive part</i></p> <p>Gruppenarbeit <i>Teamwork</i></p> <p>Rollenspiele <i>Role playing</i></p>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	<p>Bewerbertraining <i>Application Training</i> (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	<p>Deutsch <i>German</i></p>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p><i>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period:</i> https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p>
Verwendbarkeit im	Die Lehrveranstaltung zielt auf die erfolgreiche Bewerbung

Fakultät Wirtschaft und Recht

weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	für das Praxissemester sowie den erfolgreichen Eintritt in den Arbeitsmarkt nach Ende des Studiums
---	---

<p>Entwicklung und Umsetzung von Einkaufs- und Bieterstrategien bei förmlichen Einkaufsprozessen (öffentliche Ausschreibungen)</p> <p><i>*Development and implementation of purchasing and bidding strategies in formal procurement processes</i></p>	
ECTS-Nr.	3300
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft <i>Business Administration</i> (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen <i>Business Administration for small and medium-sized enterprises</i> Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht <i>Business Administration and Law</i> (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Wichmann
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV <i>Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work</i>
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage <i>2,5 days</i>
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	Es wird eine Teilnahme ab dem 3. Semester empfohlen. <i>from 3rd Semester</i>
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine <i>None</i>



<p>Modulprüfung <i>Type of exam</i></p>	<p>Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i></p>
<p>Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i></p>	<p>Die Studenten können die grundlegenden rechtlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe anwenden. In ihren jeweiligen Teams arbeiten sie zielorientiert mit anderen zusammen und lösen bestehende Konflikte im Interesse des Unternehmens bzw. des Auftraggebers. Sie sind in der Lage, eine Auftragsvergabe unter Beachtung der geltenden Vergabe-grundsätze zu gestalten und durchzuführen, sowie auf das Verhalten der Anbieter sachgerecht zu reagieren. Sie können ihre eigenen Interessen formulieren und in Vertrags-verhandlungen durchsetzen, sowie strategisch sinnvolle Kompromisslösungen finden. Dabei bewerten Sie Verhandlungskonstellationen aus unterschiedlichen Perspektiven und unter Beachtung der Wettbewerbssituation. Vertrags-entwürfe können von ihnen entworfen, geprüft und selbst-ständig verhandelt werden. Sie prüfen die von Auftragge-berseite gestellten Anforderungen auf deren rechtliche Zu-lässigkeit und leiten die erforderlichen Maßnahmen ein, um eventuelle Vergabeverstöße zu beseitigen.</p> <p><i>The students can apply the basic legal framework condi-tions for working in the field of public procurement. In their respective teams, they work together with others in a goal-oriented manner and solve existing conflicts in the interest of the company or the client. They are able to design and implement a contract award in compliance with the appli-cable award principles and to react appropriately to the behaviour of the providers. They can formulate their own interests and assert them in contract negotiations, as well as find strategically sensible compromise solutions. In doing so, they evaluate negotiation constellations from differ-ent perspectives and taking into account the competitive situation. They can draft, review and negotiate contracts independently. They check the requirements set by the contracting authority for their legal admissibility and initiate the necessary measures to eliminate any infringements of the awarding authority.</i></p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen zum Vergaberecht 2. Grundlagen zum Vertragsrecht 3. Entwickeln von Verhandlungsstrategien 4. Verhandlungstechnik und Verhandlungsführung 5. Lösung von Konfliktsituationen 6. Zeitmanagement

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Principles of public procurement law 2. Principles of contract law 3. Development of negotiation strategies 4. Negotiation techniques 5. Solution of conflicts 6. Time management
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	Für die Veranstaltung wird das Bürgerliche Gesetzbuch sowie die dtv-Gesetzessammlung zum Vergaberecht benötigt. <i>Civil code and body of laws.</i>
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Seminar <i>Lecture</i> Übung <i>Practice</i>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	Entwicklung und Umsetzung von Einkaufs- und Bieterstrategien bei förmlichen Einkaufsprozessen (öffentliche Ausschreibungen) (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch <i>German</i>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	Anwendung der vermittelten Kompetenzen in kommenden juristischen und betriebswirtschaftlichen Lehrveranstaltungen <i>Application of the imparted competences in upcoming legal and business administration courses</i>

International Negotiation	
*International Negotiation	
ECTS-Nr.	3817
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Herr Prof. Dr. Nispen Gastdozent aus den Niederlanden
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls	2,5 Tage

<i>Duration</i>	2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester from 3th Sem.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine None
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>The workshop on international negotiations gives you a general idea of international negotiations. Although the emphasis is on the role of states, negotiations in a business context will be discussed.</p> <p>The workshop starts with clarifying the international and European context because a proper understanding of the context shows limitations and possibilities.</p> <p>At the heart of the workshop is a simulation of negotiations between states within the EU context (a virtual state wants to become a member of the EU; simulation focuses on membership negotiations and policy co-ordination).</p> <p>Because negotiations take place within the context of communication and culture the concept of culture will be discussed, including a simulation on culture and negotiations.</p>
Lerninhalte <i>Content</i>	<p>The workshop starts with two quizzes on the international and European context.</p> <p>This is followed by an introduction on negotiations, stressing the use of negotiations as a way to solve conflicts, the need to look at negotiations as a process and the essential difference between declarations and intentions. This introduction includes some exercises, such as the one-minute negotiator and diplomatic housing (distributive negotiating).</p> <p>The concept of culture is introduced with a focus on the difficulties in researching cultures, the triangle concept and cultural differences between states, including an exercise on the latter topic. This is applied through a simulation on culture and negotiations.</p>



	<p>A simulation on EU membership shows both the difficulties of policy co-ordination and of negotiations between sovereign states.</p> <p>Students will understand the characteristic elements and principles underlying successful international negotiations. They will now the transferable skills needed to succeed (self-awareness, self-management) and will be familiar with the main features relating to international negotiation patterns.</p> <p>Intellectual Skills: students will be able to apply this knowledge by taking actively part in role plays and simulation exercises. They will learn how to chair and/or participate in an international negotiation session and setting and learn to represent the interests of parties. Teamwork and interpersonal skills build an integral part of this workshop</p>
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	<p>Hudson, D. and Lucas, G. (2010) The One Minute Negotiator, Bennett-Koehler Publishers, Inc.</p> <p>Fisher, R. and Ury, W. (2012) Getting to Yes, Cornerstone</p>
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	<p>Übung Exercise</p>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	<p>International Negotiation *International Negotiation (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	<p>Deutsch German</p>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p>

Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	Zulassungsvoraussetzung für die PLV „International Negotiation Advanced“ (3820)
--	---

International Negotiation Advanced *International Negotiation Advanced	
ECTS-Nr.	3820
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Herr Prof. Dr. Nispen Gastdozent aus den Niederlanden
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage

	2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester from 3th Sem.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine None Zulassungsvoraussetzung zur Veranstaltung „International Negotiation (3817)“
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	The workshop builds on the first workshop and aims at clarifying integrative negotiations. In view of the importance of preparations for negotiations students have to work on an exercise in this field on their own steam and present the outcome to the group as a whole.
Lerninhalte <i>Content</i>	The workshop starts of with some more theory on negotiations with a focus on integrative negotiations and negotiations within the EU. This topic will be clarified through an exercise (diplomatic housing) Students work in pairs on the exercise on the preparation of negotiations and will present their results. The simulation on culture and negotiations from the first workshop is repeated with a fresh or a reinforced learning effect. Outcomes. Students will gain a deeper insight into culture specific issues e.g. how culture can affect negotiations styles and gain some degree of intercultural awareness related to international negotiations.
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	Hudson, D. and Lucas, G. (2010) <i>The One Minute Negotiator</i> , Bennett-Koehler Publishers, Inc. Fisher, R. and Ury, W. (2012) <i>Getting to Yes</i> , Cornerstone
Veranstaltungstyp/ Lehrformen	Übung Exercise

<i>Forms of instruction</i>	
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	International Negotiation Advanced <i>*International Negotiation Advanced</i> (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch <i>German</i>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	

Mediation	
*Mediation	
ECTS-Nr.	3803
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Fr. Dabringhausen
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work

Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage <i>2,5 days</i>
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 5. Semester <i>from 5th Sem.</i>
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine <i>None</i>
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i>
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>Die Teilnehmenden können mit Abschluss der PLV:</p> <ul style="list-style-type: none"> - [KONFLIKTE] (a) Konflikte und deren Eskalationsstufe erkennen, (b) die Entwicklung von Konflikten erklären sowie deren Ent- oder Beschleuniger nennen und deren Zusammenwirken und Effekt theoretisch (z.B. Glasl) erläutern und diskutieren sowie (d) Konflikte und Mobbing unterscheiden und Leymanns Ansatz zur Mobbing -Definition darlegen und besprechen. - [MEDIATION IN UNTERNEHMEN/WIRTSCHAFT] (a) Zweck, Prozess und Grundlagen der Mediation als eine Konfliktlösungsmöglichkeit erklären und erörtern, (b) Rolle eines Mediators erläutern und die wichtigsten Instrumente und Methoden der Mediation erklären und teilweise in Übungen anwenden und Rollenspielen ausprobieren, (b) Vor- und Nachteile der Mediation als eine Möglichkeit der Konfliktlösung im innerbetrieblichen und wirtschaftlichen Rahmen anhand von Fallbeispielen beurteilen, (c) die Rolle des Chefs/Führungskraft/Teamleiters bei einem Konflikt verstehen und analysieren sowie (d) Mediation im Rahmen einer unternehmerischen Konfliktmanagement-Strategie diskutieren - [MEDIATION IM AUSSERBETRIEBLICHEN BEREICH] (a) Mediation als Konfliktlösungsmöglichkeit im gesellschaftlichen Bereich beurteilen und Vor- und Nachteile anhand von verschiedenen Umweltmediationsfällen diskutieren

	<p>Im Rahmen von Übungen, Rollenspielen und Gruppenarbeiten kann der Teilnehmer:</p> <ul style="list-style-type: none">- (a) verschiedene Konfliktrollen „erleben“ und somit sein empathisches Verständnis von Konflikten stärken, (b) verschiedenen Gesprächs- und Moderationstechniken ausprobieren, (c) Teamfähigkeit/Zusammenarbeit, Präsentationstechniken und Diskussionsfestigkeit weiterentwickeln und (d) seine eigene Konfliktfähigkeit und Konfliktkompetenzen bewusst ausbauen <p>Upon completion of the PLV, participants will be able to:</p> <ul style="list-style-type: none">- [CONFLICTS] (a) recognise conflicts and their level of escalation, (b) explain the development of conflicts and name their decelerators or accelerators and explain and discuss their interaction and effect theoretically (e.g. Glasl) and (d) differentiate between conflicts and mobbing and explain and discuss Leymann's approach to the definition of mobbing.- [MEDIATION IN BUSINESS/ECONOMICS] (a) Explain and discuss the purpose, process and principles of mediation as a conflict resolution option, (b) Explain the role of a mediator and the most important instruments and methods of mediation and partly apply them in exercises and role plays, (b) assess the advantages and disadvantages of mediation as a way of resolving conflicts within the company and in business using case studies, (c) understand and analyse the role of the boss/manager/team leader in a conflict and (d) discuss mediation in the context of a corporate conflict management strategy.- [MEDIATION IN THE EXTERNAL SECTOR] (a) Assess mediation as a conflict resolution option in the social sector and discuss advantages and disadvantages on the basis of different environmental mediation cases. <p>Through exercises, role-plays and group work, participants will be able to:</p> <ul style="list-style-type: none">- "experience" different conflict roles and thus strengthen their empathic understanding of conflicts, (b) try
--	---



	<p>out different discussion and moderation techniques, (c) develop teamwork skills, presentation techniques and discussion skills and (d) consciously develop their own conflict skills and conflict competences.</p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>1.) <u>Konflikte: Entstehung, Struktur und Typen</u> Kommunikationsmodelle (z.B. Schulz von Thun, Eric Berne), Konfliktmodelle und Konflikteskalation/-diagnose (z.B. Glasl), Rolle von Bedürfnissen, Emotionen, Werten, Sozialisation, Umfeld etc. (wichtigste Be- und Entschleuniger von Konflikten)</p> <p>2.) <u>Mediation: Hintergrund, Abgrenzung und Phasenmodelle</u> Mediation und Harvard Konzept, alternative Konfliktlösungsmöglichkeiten zur Mediation, Prinzipien der Mediation (Freiwilligkeit, Selbstverantwortung etc.), Entwicklung und verschiedene Ansätze, Rolle und Anforderungen an Mediator, Übersicht zu Techniken, Methoden und Kompetenzen</p> <p>3.1) <u>Dialog- und Klärungsphase: Überblick Themen, Methoden und Kompetenzen</u> Pre-Mediation, Mediationsvertrag, Vertrauensaufbau, Dialogtechniken und gewaltfreie Kommunikation (klärendes Fragen, aktives Zuhören, Doppeln, Perspektivenwechsel etc.), Körpersprache / Stimme / Präsenz, Umfeldgestaltung, Visualisierungsmöglichkeiten, Umgang mit „Krisen“ im Konfliktdialog (z.B. emotionaler Ausbruch, Widerstand, Infragestellen)</p> <p>3.2) <u>Lösungsphase: Überblick Themen, Methoden und Kompetenzen</u> Brainstorming und andere Kreativitätstechniken, Argumentations-/Verhandlungstechniken, Umgang mit „Argumentationsfallen“, BATNA/WATNA</p> <p>3.3) <u>Abschlussphase: Überblick Themen und Probleme</u> Mediationsvereinbarung, Nachverfolgung, Recht und Medi-</p>

	<p>ation, Mediation und unternehmerische Konfliktmanagement-Strategien</p> <p>4.) <u>Ausblick: Entwicklungsmöglichkeiten der Mediation</u></p> <p>Mediation außerhalb von Unternehmen und Wirtschaft, Beispiele von Umweltmediationen, Mediationsgesetz in Deutschland und Auswirkungen</p> <p>1) Conflicts: origin, structure and types Communication models (e.g. Schulz von Thun, Eric Berne), conflict models and conflict escalation/diagnosis (e.g. Glasl), role of needs, emotions, values, socialisation, environment etc. (most important accelerators and decelerators of conflicts)</p> <p>2) Mediation: background, delimitation and phase models Mediation and Harvard concept, alternative conflict resolution options to mediation, principles of mediation (voluntariness, self-responsibility etc.), development and different approaches, role and requirements of mediator, overview of techniques, methods and skills</p> <p>3.1) Dialogue and clarification phase: overview of topics, methods and competences Pre-mediation, mediation contract, building trust, slide techniques and non-violent communication (clarifying questions, active listening, doubling, change of perspective etc.), body language / voice / presence, shaping the environment, visualisation possibilities, dealing with "crises" in conflict dialogue (e.g. emotional outburst, resistance, questioning)</p> <p>3.2) Solution phase: Overview of topics, methods and skills Brainstorming and other creativity techniques, argumentation/negotiation techniques, dealing with "argumentation traps", BATNA/WATNA</p> <p>3.3) Closing phase: Overview of issues and problems Mediation agreement, follow-up, law and mediation, mediation and corporate conflict management strategies</p> <p>4) Outlook: Development possibilities of mediation Mediation outside business and the economy, examples of environmental mediation, mediation law in Germany and its</p>
--	--

	effects
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Übung <i>Exercise</i>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	Mediation <i>*Mediation</i> (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch <i>German</i>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	



Mediation	
*Mediation	
ECTS-Nr.	3803
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Frau Prof. Dr. Schütze
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage 2,5 days

<p>Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i></p>	<p>ab dem 5. Semester <i>from 5th Sem.</i></p>
<p>Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i></p>	<p>Keine <i>None</i></p>
<p>Modulprüfung <i>Type of exam</i></p>	<p>Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i></p>
<p>Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i></p>	<p>Dem Mediator kommen wichtige Aufgaben zu, bei Konflikten mit Kunden, Geschäftspartnern, Verbrauchern sowie bei unternehmensinternen Streitfällen zwischen den Konfliktparteien zu vermitteln und diese zu einer einvernehmlichen Konfliktlösung zu führen. Damit lassen sich drohende Eskalationen verhindern, die ansonsten teuer und zeitaufwändig werden, oft zu langwierigen Gerichtsverfahren führen und in vielen Fällen zerstörte geschäftliche Beziehungen oder gar den Verlust guter Kunden nach sich ziehen. Kenntnisse in Wirtschaftsmediation werden deshalb von Unternehmen zunehmend nachgefragt und eröffnen interessante Perspektiven der beruflichen Weiterentwicklung.</p> <p>Die Studierenden kennen nach Abschluss des Moduls die Grundprinzipien und die Grundstruktur eines Mediationsverfahrens sowie theoretische Hintergründe zu Konflikten und haben dieses Wissen anhand von praktischen Übungen verinnerlicht.</p> <p><i>The mediator has the important task of mediating between the conflicting parties in conflicts with customers, business partners, consumers as well as in internal company disputes and leading them to an amicable conflict resolution. In this way, impending escalations can be prevented, which would otherwise be expensive and time-consuming, often lead to protracted court proceedings and in many cases result in destroyed business relationships or even the loss of good customers. Knowledge in business mediation is therefore increasingly in demand by companies and opens up interesting perspectives for professional development.</i></p> <p><i>After completing the module, the students know the basic</i></p>

	<p>principles and the basic structure of a mediation process as well as the theoretical background of conflicts and have internalised this knowledge through practical exercises.</p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>1.) Begriffsdefinition Mediation</p> <p>a.)in Abgrenzung zu anderen nicht juristischen Verfahren und Methoden der Konfliktlösung</p> <p>b.)in Abgrenzung zu juristischen Verfahren der Konfliktlösung und Bewältigung</p> <p>c.)in Zusammenhang mit dem sogenannten Mediationsgesetz</p> <p>2.)Struktur der zwischenmenschlichen Kommunikation als Ursache von Konflikten Kommunikation als Sender-Empfänger-Modell nach Schulz und Thun</p> <p>3.) ,Grundprinzipien der Mediation und Grundwerte des Mediators, z. B. Freiwilligkeit, Informiertheit, Selbstverantwortung, Allparteilichkeit usw.</p> <p>4.) Methodik der Mediation – das U-Modell der Mediation</p> <p>5.) Der Mediationsvertrag Vertiefung der Inhalte anhand praktischer Übungen, Vorstellung von Praxisfällen und Rollenspielen</p> <p>1) Definition of mediation</p> <p>a.)as distinct from other non-legal procedures and methods of conflict resolution</p> <p>b.)in distinction to legal procedures of conflict resolution and management</p> <p>c.)in connection with the so-called mediation law</p> <p>2.)Structure of interpersonal communication as a cause of conflict Communication as a sender-receiver model according to Schulz and Thun</p> <p>3.)Basic principles of mediation and basic values of the mediator, e.g. voluntariness, informedness, self-responsibility, impartiality, etc.</p> <p>4) Methodology of mediation - the U-model of mediation.</p> <p>5) The mediation contract Deepening of the contents by</p>

	means of practical exercises, presentation of practical cases and role-plays
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Übung Exercise
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	Mediation *Mediation (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch German
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	

Nachhaltigkeit im Umgang mit Mensch und Natur * Sustainability in dealing with people and nature	
ECTS-Nr.	3524
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Weithmann
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls	2,5 Tage

<i>Duration</i>	2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester from 3rd Semester
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	1 praktischer Leistungsnachweis (Bewertung: mE/oE): Reflektion
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	
Lerninhalte <i>Content</i>	
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Seminar mit interaktivem Teil Lecture with interactive part Gruppenarbeit Teamwork Rollenspiele Role playing
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	Nachhaltigkeit im Umgang mit Mensch und Natur Sustainability in dealing with people and nature (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch German
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Jedes Studienjahr im Winter- und Sommersemester Every winter and summer term.
Verwendbarkeit im	Die Lehrveranstaltung zielt auf das erfolgreiche Bestehen


<p>weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i></p>	<p>der Studienzeit und des Praxissemester sowie den erfolgreichen Eintritt in den Arbeitsmarkt nach Ende des Studiums ab</p> <p><i>The course aims at the successful completion of the study period and the practical semester as well as the successful entry into the labour market after the end of the studies</i></p>
---	--

Negotiating in multicultural environments: Case Study EU (Negotiation Simulation)	
ECTS-Nr.	3833
Studiengang <i>Field of studies</i>	All degree programmes of the Faculty of Business Administration and Law
Verwendbarkeit <i>Applicability</i>	All degree programmes of the Faculty of Business Administration and Law
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Angress / Prof.Dr. Balleis / Hr. Rother
ECTS-Punkte <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	PLV <i>Intensive workshop</i>
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage (Block) <i>2.5 days</i>
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	<i>Normally from 3th Sem.</i>
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditionsforadmissiontothe-examination</i>	English B2 (CEFR)
Modulprüfung <i>Type ofexam</i>	- <i>Compulsory attendance</i>
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Learning Outcomes</i>	<i>This workshop essentially features a simulated negotiation in the EU as a case study for negotiating in a multifaceted, multicultural setting with a set of EU specificities. This learning method can encourage students to gain a specific set of knowledge and competences:</i>

	<p><i>Knowledge and Understanding:</i></p> <p>Understanding the complexity of the real world and how to grasp and handle that complexity</p> <p>Factual knowledge through direct experience:</p> <p>About multilateral and multicultural settings and the EU as case study with its specific institutions and decision making processes</p> <p>About the multilevel nature of the specific EU decision making process i.e. the relationship between the central level /EU institutions and its member states</p> <p>Get to know key stakeholders that determine and influence and shape EU decision-making</p> <p><i>Skills and competences:</i></p> <p>Experience of intercultural interaction and collaboration via a simulation game (with ideally international) participants assuming different roles: applying, reflecting and enhancing through this simulation their communication, debating, problem solving skills</p> <p>The ability to learn, observe and analyse the dynamics of international negotiation situations</p> <p>Research abilities with regards to specific EU related matters and transnational/-disciplinary problem solving (inter-cultural learning)</p> <p>The learning benefit for the students will be to gain an understanding of - as well as an insight into - how international/EU politics and decision-making - affecting business and citizens alike - work in practice.</p>
<p><i>Learning Content</i></p>	<p>This workshop offers a practical approach and insight into the complexity and institutional power dynamics of the European Union and the importance of cross-cultural negotiation skills.</p> <p>Unlike other courses on International Negotiation the focus here is not on international negotiation theory or techniques but rather the practical stance adopted for and characteristic in the formal setting of EU decision making, drawing on different disciplines (international relations, EU Studies, EU</p>

	<p>law and economics).</p> <p>It essentially features a simulated negotiation exercise on decision-making in the EU (e.g. Council) that allows students to work and communicate in (multinational) teams. Besides some basic inputs about specificities of EU decision making and background to a selected topical issue of the EU participants will assume specific roles representing different stakeholders.</p> <p>Inputs and exercises will essentially focus on the following topics:</p> <p>Current Topics of the EU</p> <p>International/Cross-cultural negotiations</p> <p>EU Institutions and Decision Making in a Nutshell</p> <p>Negotiating in Practice: Case Study/Simulated Negotiation on Decision Making in the EU</p>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	<p>Ideal for preparing regular students as well as international/incoming Erasmus+ students to use English and negotiation practices in future professional cross-cultural settings.</p>
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<p>A reading list with recommended reading as well as relevant material will be provided in class and via Moodle.</p>
<p>Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Übung - <i>Exercise</i>
<p>Einzelveranstaltungen des Moduls <i>Workload per Course Unit</i></p>	
<p>Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Moduls <i>Workload</i></p>	<p>(2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
<p>Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i></p>	<p>English</p>

<p>Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i></p>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p>
<p>Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i></p>	<p>The learning outcomes of this workshop - enhanced international negotiation skills - will be sought to achieve through a mix of inputs on the EU as a multicultural setting and negotiation techniques applied and rehearsed in a simulation exercise simulating decision making in the Council of Europe on a topical issue. It also ideally prepares for an international career/a career in an international institution or organisation.</p>

NEW ERASMUS Blended Intensive Programme (BIP) – “ERASMUS BIP - Your campus of the future” 	
ECTS-Nr. 3525	tbc
<p>This new BIP “Your campus of the future” is an new Blended Intensive Programme and take place in blended learning mode – with preparatory and post-assignments and meetings online facilitated by moodle and zoom and take place on site 24 – 28 September and in cross-cultural teams as a joint venture with the PLV “Working in international project – Your campus of the future” 26- 28 September.</p> <p>Students will be sent for this ERASMUS BIP from their home universities which are ERASMUS partners (for 2022 from the partners in Zilna, Howest, Porto, Valencia). For BIP there is a minimum of “15 mobile learners” requirement. Additionally, THAB students will be joining for the PLV period on site.</p>	
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>With BIP ERASMUS Partners as elective in the respective curricular/programmes</p> <p><i>THAB (not applicable as BIP but as PLV in 2022)</i></p> <p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>

<p>Modulverantwortliche <i>Course director</i></p>	<p>Prof. Dr. Angress</p> <p>For edition 2022: with Prof. Dr.Sabrine Weithmann and Madeleine Recknagel</p>
<p>ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i></p>	<p>2</p>
<p>Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i></p>	<p>2</p>
<p>Status <i>Type</i></p>	<p>BIP course Blended Intensive Programme/Workshop</p>
<p>Dauer des Moduls <i>Duration</i></p>	<p>Online phase (around 2 days in total with specified assignments) + onsite phase</p> <p>as defined</p> <p>For ERASMUS there is a minimum of 5 days onsite. This takes place including social program + joint venture with PLV Working in international projects - Your campus of the future). More information via the BIP programme and information on the website:</p> <p>TH AB: Blended Intensive Programme (th-ab.de)</p>
<p>Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i></p>	<p>ab dem 2. Semester</p> <p><i>As of 2nd Sem.</i></p>
<p>Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i></p>	<p>Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation + defined assignments</p> <p>English B2 (CEFR) preferable</p>
<p>Modulprüfung <i>Type of exam</i></p>	<p>- 1 Compulsory attendance + assignments as specified on moodle by the lecturers (Bewertung: mE/oE):</p>
<p>Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i></p>	<p>This workshop seeks to enhances students' international and intercultural competences and skills across cultures</p>

	<p>and focusses on collaboration.</p> <p>Special emphasis will be paid to the SDGs in particular with regard to building a resilient, green and sustainable university “campus of the future” (September 2022).</p> <p><i>Knowledge and Understanding:</i></p> <p>An integral part of the practical interactive course is theoretical input that refers to cultural collaboration and communication and team building on one hand and SDG related input on the other hand with a focus on sustainability (Your campus of the future).</p> <p><i>Skills and competences:</i></p> <p>Students will learn how to communicate in an engaging and motivating manner in our digital world, and how (virtual or blended related) collaboration and networking across cultures is enabled by connecting people that work on sustainability and digitilisation.</p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>This workshop offers a practical approach to enhance students’ communication and collaboration skills and competences in (virtual/onsite/blended-learning related) international teams. It is open for all students interested in participating enrolled at TH Aschaffenburg as well as incoming students that were nominated or this workshop by their respective partner universities for this workshop.</p> <p>The underlying of the Your campus of the future is as follows: University campuses are a place of innovation, open experimentation, and intellectual power. They’re diverse mini archetypes of larger cities where people work, study, shop, live and eat—the perfect living lab that can speak for larger sustainable innovation. Together, as a community we can redesign the campus and make it more inclusive, sustainable while creating impact for everyone involved. Students will learn to use design thinking related methods and work on projects in international teams to build their campus of the future.</p>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	<p>Ideal for preparing regular students as well as international/incoming e.g. Erasmus students to use English and team work related skills as well as negotiation practices in future professional cross-cultural (virtual) settings.</p>
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<p>A reading list with recommended reading as well as relevant material will be provided in class and via a dedicated Moodle course.</p>

Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Übung <i>Exercise</i>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	(2 SWS) / (3 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h) Workload – contact hours – self study
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Englisch <i>English</i>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	This BIP takes place once a year starting in 2022. In consultation with ERASMUS BIP partners the date, topic and place will be defined for the future editions.
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	<i>The learning outcomes of this workshop are in particular enhanced intercultural and virtual/blended learning related collaboration as well as communication skills, teambuilding and management skills as well as depending on the edition with a focus on sustainability and digital aspects for creating a campus of the future.</i>

Präsentationstechnik	
*Presentation Technique	
ECTS-Nr.	3804
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Balleis / Prof. Dr Paschedag / Prof. Dr. Schulz
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage 2,5 days



<p>Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i></p>	<p>ab dem 3. Semester <i>from 3rd Semester</i></p> <p>Ansonsten keine!! Insbesondere ist im Vorfeld keine Präsentation zu erstellen. Diese wird bei Bedarf im Seminar selbst an der Technischen Hochschule erstellt. Die Folienvorlagen der TH sind dafür nicht zugelassen.</p> <p><i>There is no presentation to be prepared in advance. The students have to create it - on demand - during the seminar itself at the university. The model slides of the university are not allowed.</i></p>
<p>Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i></p>	<p>Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i></p>
<p>Modulprüfung <i>Type of exam</i></p>	<p>Anwesenheitspflicht sowie aktive Beteiligung im Seminar <i>Compulsory attendance and participation</i></p>
<p>Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i></p>	<p>Die Teilnehmenden sind in der Lage, eine Präsentation erfolgreich zu konzipieren. Die Teilnehmenden sind in der Lage, eine überzeugende Präsentation durchzuführen. Die Teilnehmenden sind fähig, spontan kleine Reden zu halten. Die Teilnehmenden sind in der Lage, Beiträge anderer konstruktiv und wertschätzend zu kommentieren. Die Teilnehmenden sind fähig, das Feedback der anderen am eigenen Vortrag anzunehmen und zu reflektieren. <i>The participants are able to conceive and deliver a successful presentation.</i></p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>Theoretische Einblicke in die Kunst der überzeugenden Rede und des guten Präsentierens werden anhand von praktischen Übungen veranschaulicht. Die Studierenden erhalten Gelegenheit, unter Anleitung eine ca. 5-10 minütige Präsentation vorzubereiten. Je nachdem, ob die Präsentation Beamer unterstützt erfolgen soll, erstellen die Studierenden eigene Power-Point-Folien. Dann trägt jeder Studierende seine Präsentation vor, die gleichzeitig auf Video aufgenommen wird (praktischer Leistungsnachweis). Gemeinsam werden schließlich die Videoaufzeichnungen angesehen und besprochen. So bekommt auch der Vortragende neben dem Feedback der Zuhörer die Möglichkeit, sich selbst zu sehen und aus der Perspektive des Zuhörers zu beurteilen. <i>An insight into models and theories of the art of rhetoric and effective presentation skills will be illustrated by means</i></p>

	<p>of practical exercises. Moreover, you will get the opportunity to create your own (power point) slides in the language centre in order to prepare a presentation of about 5 to 10 minutes. The lecturer will be available for questions and support throughout.</p> <p>Your performance (computer-assisted or not – according to the lecturer’s requirements) will be recorded on video. This constitutes your performance record (= praktischer Leistungsnachweis) of this practical training course. The recorded presentations will be played out and discussed in class. Thus, you get the possibility to see and analyse your own discourse and body language; at the same time you can assess yourself with the eyes of the audience.</p>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	<p>Nach Absprache auch Möglichkeit die Präsentation auf Englisch zu halten. Upon consultation opportunity to deliver the presentation in English.</p>
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<p>Gute Literatur zum Thema in der Bibliothek unter 3000 AK 39700 Concerning topics such as presentation techniques, the art of rhetoric or body language, you will find relevant literature in our academic library under 3000 AK 39700.</p>
<p>Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i></p>	<p>Workshop mit vielen interaktiven Elementen Interactive workshop</p>
<p>Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i></p>	<p>Präsentationstechnik *Presentation Technique (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
<p>Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i></p>	<p>Deutsch German</p>
<p>Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i></p>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p>
<p>Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i></p>	<p>Perfekte Vorbereitung insbesondere für die Seminarvorträge in den Schwerpunkten Perfect preparation for all kind of presentations in your academic career</p>

<p>Anmerkungen <i>Notations</i></p>	<p>Der Inhalt der Veranstaltung verlangt zwingend eine Begrenzung der Teilnehmerzahl. Wer keinen Platz mehr bekommt, kann sich im Nachbelegungsverfahren in die Warteliste eintragen. Über die nachträgliche Zulassung wird kurzfristig zu Beginn der Veranstaltung am ersten Tag vor Ort entschieden.</p> <p>Preliminaries are not required, notably no ready-made presentation! Don't use the slide pattern of the university! For reasons of equal opportunities, the presentations will be created during the workshop with enough time allocated for the preparation.</p>
---	--

Selbstmanagement, Arbeitsorganisation & Motivation * Self-management, work organisation & motivation	
ECTS-Nr.	3842
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Weithmann
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls	2,5 Tage

<i>Duration</i>	2,5 days
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester from 3rd Semester
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i>
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	- 1 praktischer Leistungsnachweis (Bewertung: mE/oE): Reflektion
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> - wissen, was man unter Selbstmanagement und Arbeitsorganisation versteht und können die hohe Bedeutung für den späteren beruflichen Erfolg einschätzen. Sie kennen die wichtigsten Methodenkompetenzen und Selbstkompetenzen und können diese in der Praxis anwenden. - verstehen die Treiber von Motivation und können die Konzepte auf ihre eigene Situation übertragen. Sie können zudem über den Sinn ihrer Arbeit kritisch hinterfragen und ihren Aktivitäten entsprechend Sinn geben. - sind in der Lage erlerntes Wissen zu Selbstmanagement und Motivation entsprechend von Mentoring (Konzepte und Methoden) und einer Multiplikatorenrolle (Weitergabe von erlerntem Wissen zum Studienablauf) an andere weiterzugeben. <p><i>The students</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - know what is meant by self-management and work organization and can assess the high importance for later professional success. They know the most important methodological competencies and self-competencies and can apply them in practice. - understand the drivers of motivation and can apply the concepts to their own situation. They are also able to think critically about the meaning of their work and give meaning to their activities accordingly.



	<ul style="list-style-type: none"> - are able to pass on learned knowledge about self-management and motivation to others according to mentoring (concepts and methods) and a multiplier role (passing on learned knowledge about the study process).
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Definitionsansätze und Merkmale des Selbstmanagements und der Arbeitsorganisation (bes. Zeitmanagement, Planung und Umgang mit individuellen Anforderungen und Herausforderungen, Umgang mit Stress und Unsicherheit, Study-Life-Balance). - Kernmerkmale der Motivation und die praktische Anwendung auf den Praxisalltag (bes. Mehrwert von Austausch und Gruppendynamik, Aufrechterhaltung von Motivation über längere Zeiträume). - Ansätze des Mentoring und die Rolle von Multiplikatoren sowie die praktische Anwendung dieser Ansätze mit anschließender Reflektionsphase sowie Erstellung einer Best Practice für die Anwendungssituation - <i>Definitional approaches and characteristics of self-management and work organization (especially time management, planning and dealing with individual demands and challenges, dealing with stress and uncertainty, study-life balance).</i> - <i>Core characteristics of motivation and the practical application to everyday practice (especially the added value of exchange and group dynamics, maintaining motivation over longer periods of time).</i> - <i>Approaches of mentoring and the role of multipliers as well as the practical application of these approaches with a subsequent reflection phase as well as creation of a best practice case for the application situation.</i>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	<p>Vorlesungsskript / Vorstellung der Literatur zu Beginn der Einführungsstunde durch die Dozentin</p> <p><i>Lecture notes / presentation of literature at the beginning</i></p>


	of the introductory lesson by the lecturer.
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Seminar mit interaktivem Teil <i>Lecture with interactive part</i> Gruppenarbeit <i>Teamwork</i> Rollenspiele <i>Role playing</i>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	Selbstmanagement, Arbeitsorganisation & Motivation <i>self-management, work organisation & motivation</i> (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch <i>German</i>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	Die Lehrveranstaltung zielt auf das erfolgreiche Bestehen der Studienzeit und des Praxissemester sowie den erfolgreichen Eintritt in den Arbeitsmarkt nach Ende des Studiums ab The course aims at the successful completion of the study period and the practical semester as well as the successful entry into the labour market after the end of the study programme.

TOPSIM	
*TOPSIM	
ECTS-Nr.	3801
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Alm / Prof. Dr. Schädlich / Prof. Dr. Reuter
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	2,5 Tage 2,5 days

Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 3. Semester <i>from 3th Sem.</i>
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Keine <i>None</i>
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i>
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>Die Studierenden können unternehmerisch denken und handeln.</p> <p>Sie sind in der Lage, die Verbindungen zwischen unterschiedlichen Entscheidungsebenen sowie externe Einflüsse in einem komplexen Umfeld besser zu erkennen.</p> <p>Die Studierenden können zielorientierte Entscheidungen treffen, indem Sie Marktbedingungen und –Ergebnisse korrekt interpretieren.</p> <p>Sie organisieren einen effizienten und effektiven Entscheidungsfindungsprozess innerhalb des Teams.</p> <p><i>Students are able to think and act entrepreneurially.</i></p> <p><i>They are able to better recognise the connections between different decision-making levels as well as external influences in a complex environment.</i></p> <p><i>Students can make goal-oriented decisions by interpreting market conditions and results correctly.</i></p> <p><i>They organise an efficient and effective decision-making process within the team.</i></p>
Lerninhalte <i>Content</i>	<p>Konstruktion: Auf Basis eines computergestützten Wettbewerbsszenarios platziert jedes Management-Team sein Unternehmen gegenüber den Wettbewerbern, d.h. gegenüber den anderen Teams.</p> <p>Die Produkte werden auf verschiedenen Märkten gehandelt. Ein zusätzlicher Absatz wird durch die Belieferung von Großabnehmern und durch Teilnahme an Ausschreibungen simuliert.</p> <p>Jedes Unternehmen verfügt über eine eigene Fertigung, Einkauf, Personalabteilung, Finanzabteilung und eine Abteilung für Forschung und Entwicklung, deren Aktionen koordiniert werden müssen.</p>


	<p>Die Simulation berücksichtigt dabei die unterschiedlichen Aktivitäten der bis zu fünf Unternehmen, so dass deren Aktivitäten sich wie im richtigen Leben auch gegenseitig beeinflussen. Die so entstehende - und gewollte - Wettbewerbssituation der konkurrierenden Unternehmen festigt die praktischen Simulationserfahrungen.</p> <p>Organisation: Eine praktische Simulation am System wird unter fachkundiger Anleitung im Rahmen einer Blockveranstaltung von insgesamt 2,5 Tagen durchgeführt.</p> <p>Construction: Based on a computerised competitive scenario, each management team places its company vis-à-vis its competitors, i.e. the other teams.</p> <p>The products are traded on different markets. Additional sales are simulated by supplying bulk buyers and participating in tenders.</p> <p>Each company has its own manufacturing, purchasing, human resources, finance and research and development departments whose actions must be coordinated.</p> <p>The simulation takes into account the different activities of up to five companies, so that their activities also influence each other, as in real life. The resulting - and intended - competitive situation of the competing companies consolidates the practical simulation experience.</p> <p>Organisation: A practical simulation on the system is carried out under expert guidance as part of a block event lasting a total of 2.5 days.</p>
<p>Internationalität <i>International applicability</i></p>	
<p>Lehrmaterialien <i>Bibliography</i></p>	
<p>Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i></p>	<p>Seminaristischer Unterricht <i>Lecture</i></p>
<p>Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload</p>	<p>TOPSIM *TOPSIM</p>

<i>Workload</i>	(2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h; Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Deutsch German
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	

TOPSIM – Business Simulation Game (English)		
ECTS-Nr.	3828	
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>	
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Schädlich / Prof. Dr. Bauke / Prof. Dr. Alm / Prof. Dr. Reuter	
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2	
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2	
Status <i>Type</i>	2,5 Tage 2,5 days	
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	ab dem 3. Semester from 3th Sem.	

Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	Keine None
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	2,5 Tage 2,5 days
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<p>Students can think and act in an entrepreneurial way, in accordance with strategic and share-value-oriented management</p> <p>Students are able to think more effectively about the links between different decision areas and to recognize external influences in a complex and interrelated environment</p> <p>Students are able to make goal-oriented decisions by correctly interpreting market situations and results</p> <p>Students are able to organize an efficient and effective decision-making process within the team</p>
Lerninhalte <i>Content</i>	<p>The computer based management simulation „TOPSIM - General Management 2” is an interactive teaching and learning system based on the principle of: “Learning Business By Doing Business”. It establishes a link between management theory and business practice and covers all the areas of a corporation like purchasing, production, HR, R&D, marketing and sales. Other topics covered by the simulation include product life cycles, personnel competence, productivity, reengineering, corporate identity, share price, rationing, as well as shareholder value-oriented management. One or two products can be sold in up to two markets representing the foreign and domestic markets.</p> <p>Students will form up to five business teams. Every team will take over the leadership of a company in the printing and copying industry. The simulation presents a realistic model of a company. All companies are competitors.</p> <p>As the Executive Boards students will have to make key decisions in all major fields of corporate activity: Sales, Research & Development, Purchase, Production, Human Resources and Finance & Accounting. The number and complexity of decisions will increase during the course of the seminar. Additionally, the decisions that students ultimately</p>


	mately make will be highly dependent on the specific scenario conditions present in each period of the simulation.
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	Participant handbooks
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Seminaristischer Unterricht Lecture
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	TOPSIM Business Simulation Game (Englisch) *TOPSIM Business Simulation Game (English) (2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Englisch English
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	

<p>Working in (virtual) international projects</p> <p>*Working in (virtual) international projects</p> 	
ECTS-Nr.	3841
<p>Summer Term 2022: This intensive Workshop (in German "PLV") forms an integral part of the so called virtual International Project Days (formerly known as International Project Week on site). This course is jointly organized with Prof. Krauße in the Faculty of Engineering who is co-lecturer. The lecturer and coordinator for this workshop for students enrolled in the Faculty of Business Administration and Law is Prof. Dr. Alexandra Angress.</p> <p>There is an accompanying flyer and info on the website via the International Office. The compulsory live dates via zoom for all are: Kick-off 1 April (followed by a preassignment) + live sessions 28/29 April 2022 with both lecturers and invited speakers from academia and the world of business. The course will take place via zoom and will be supported by an expo It Tool accessible for all.</p> <p>Enrolment by 15 March 2022 for all via indicated link via IO/Faculty of Business Administration and Law.</p>	
<p>Studiengang <i>Field of studies</i></p>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.42 BW – B.A. – SPO 14)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche	Prof. Dr. Angress (for the Faculty of Business Administra-

<i>Course director</i>	tion including inbound students)
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten - PLV <i>Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work</i>
Dauer des Moduls <i>Duration</i>	Preparatory assignment 3 days of (virtual) block
Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i>	ab dem 2. Semester <i>As of 2nd Sem.</i>
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i>	Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht <i>Compulsory attendance and participation</i> English B2 (CEFR)
Modulprüfung <i>Type of exam</i>	- 1 <i>Compulsory attendance</i> (Bewertung: mE/oE):
Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i>	<i>This workshop seeks to enhances students' international and intercultural competences and skills across cultures and collaboration in (virtual) international times – in pandemic times and beyond.</i> <i>Knowledge and Understanding:</i> <i>An integral part of the practical interactive course is the vhab course "Time, Trust and Technology" which forms the theoretical backbone the practical workshop and provides insights on which competencies are required for effective connectedness around the global. Including mutual trust building</i> <i>Skills and competences:</i> <i>Students will learn how to communicate in an engaging and motivating manner in our digital world, and how virtual</i>



	collaboration and networking is enabled by connecting people and technology.
Lerninhalte <i>Content</i>	This workshop offers a practical approach to enhance students' communication and collaboration in virtual international teams. It is open for all students interested in participating enrolled at TH Aschaffenburg as well as incoming students both enrolled on campus or participating on invitation.
Internationalität <i>International applicability</i>	Ideal for preparing regular students as well as international/incoming e.g. Erasmus students to use English and negotiation practices in future professional cross-cultural (virtual) settings.
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	A reading list with recommended reading as well as relevant material will be provided in class and via Moodle.
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	Übung Exercise
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	(2 SWS) / (2 ECTS) (Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	Englisch English
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf
Verwendbarkeit im weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i>	The learning outcomes of this workshop are particularly enhanced intercultural and virtual collaboration as well as communication skills and direct interaction in an international environment.

Workshop Soziale Kompetenz 	
*Social Skills Details siehe „Anmerkungen“	
ECTS-Nr.	3807 3821 (English)
Studiengang <i>Field of studies</i>	<p>Betriebswirtschaft Business Administration (Bachelor of Arts/ B.A.) 3129 (1.14.2 BW – SPO 3)</p> <p>Betriebswirtschaft für kleine und mittlere Unternehmen Business Administration for small and medium-sized enterprises Bachelor of Arts / B.A.) (1.46 BW-KMU – SPO 11)</p> <p>Betriebswirtschaft und Recht Business Administration and Law (Bachelor of Arts/ B.A.) / (Bachelor of Laws/ LL.B.) (3.24 BWR – SPO 13)</p> <p>Digitales Immobilienmanagement Digital Real Estate Management (Bachelor of Arts/ B.A.) (1.36 DIM – SPO 11)</p> <p>Internationales Immobilienmanagement International Real Estate Management (Bachelor of Arts / B.A.) (1.35 IIM - SPO 12)</p>
Modulverantwortliche <i>Course director</i>	Prof. Dr. Angress / Fr. Junker / Prof. Dr. Szebel-Habig / Prof. Dr. Weithmann / Prof. Dr. Wiggenhorn / Prof. Dr. Winter
ECTS-Punkte (Credits) <i>Credits</i>	2
Umfang (SWS) <i>Number of semester hours</i>	2
Status <i>Type</i>	Pflichtmodul mit Wahlmöglichkeiten – PLV (BWR und IIM) Compulsory Module with elective studies - Guidance to Internship Academic Work (Business Administration and

	<p>Law and International Real Estate Management)</p> <p>Pflichtmodul (BW) Compulsory Module (Business Administration)</p>
<p>Dauer des Moduls <i>Duration</i></p>	<p>2,5 Tage 2,5 days</p>
<p>Teilnahmevoraussetzungen <i>Prerequisites</i></p>	<p>ab dem 3. Semester from 3rd Semester</p>
<p>Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung <i>Conditions for admission to the examination</i></p>	<p>Keine None</p>
<p>Modulprüfung <i>Type of exam</i></p>	<p>Teilnahme an der Veranstaltung/ Anwesenheitspflicht Compulsory attendance and participation</p>
<p>Lernergebnis/ Kompetenzen <i>Objectives</i></p>	<p>Die Studierenden wissen, was man unter sozialer Kompetenz versteht und können die hohe Bedeutung für den späteren beruflichen Erfolg einschätzen. Sie kennen die wichtigsten Methodenkompetenzen und Selbstkompetenzen, die zur sozialen Kompetenz beitragen. Sie wissen über die Mechanismen in Gruppenprozessen Bescheid und über die Anforderungen an eine/n Moderator*in der Gruppe. Die wichtigsten Gesichtspunkte zur Gesprächsführung, Konfliktlösung sowie zur Bedeutung von Umgangsformen sind ihnen bekannt.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, ihr Wissen zur Moderation von Gruppen, bei Mitarbeiter- und Konfliktgesprächen sowie bei Prozessen der Ideenfindung einzusetzen. Auch gute Umgangsformen sollen ihnen geläufig sein. Dies wird in der Veranstaltung anhand praktischer Übungen trainiert.</p> <p>Die bereits erwähnten Übungen finden überwiegend im Team statt, so dass die Studierenden lernen und begreifen, wie man gemeinsam zu sinnvollen Resultaten kommen kann. Daneben wird durch die Übernahme von Moderationsaufgaben oder die Präsentation von Ergebnissen auch die Selbstkompetenz der einzelnen Person geschult.</p> <p>Trotz der Ausrichtung von „Sozialer Kompetenz“ auf Gemeinsamkeit und Zusammenarbeit, werden die Kursteilnehmer darin geschult, ihre Standpunkte auch selbständig zu vertreten, z.B. bei Konfliktgesprächen ihre Position zu wahren oder als Moderator*in auch klar steuernd einzugreifen.</p>



	<p>The students understand what social competence is and implies as well as its importance for their future professional success. They know the most important related transferable skills (e.g. methodological, self-management) and the underlying mechanisms of group processes as well as how to effectively moderate or chair a group. They are familiar with the main features regarding communication patterns and conflict resolution as well as social etiquette.</p> <p>Students are able to apply their knowledge of chairing a group and conducting staff appraisals , initiating mediation or conflict resolution as well as participating in brainstorming sessions. They are familiar with social etiquette and practice these skills through role-plays.</p> <p>Most of the exercises are conducted in teams so that students learn and comprehend together how reasonable results can be achieved in teams. Through chairing a session as well as learning how to present results they also enhance their independence and self-efficacy.</p> <p>While this workshop on social skills focusses on teamwork and cooperation students are also trained to sustain an argument or position independently e.g. in conflict situations or to give clear guidance while acting as chairs of a meeting or session.</p>
<p>Lerninhalte <i>Content</i></p>	<p>Definitionsansätze und Merkmale der Sozialen Kompetenz, Selbstmanagement (bes. Selbst-/Fremdbild, Zeit-, Stressmanagement), emotionale Intelligenz und Menschenkenntnis, Kommunikationsfähigkeit (z.B. Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, Konfliktfähigkeit, Kritikgespräche), Teamfähigkeit (bes. Moderationstechniken, Rollen in Teams, kreative Ideenfindung im Team, Umgang mit Ideenkillern). Vermittlung überwiegend anhand von Fallbeispielen</p> <p>Definitions of Social Skills/Social Competence, Self-management (soft skills, self-image vs public image, time and stress management), emotional intelligence and human , communication skills (e.g. with difficult communication partners, ability to resolve conflicts, voice constructive criticism and give/receive feedback), ability to cooperate in teams (especially how to moderate teams, roles in teams, brainstorming techniques in teams, how to deal with idea killers) mainly via case studies and role plays.</p> <p>The English version of the workshop “Social Skills” also focusses on interpersonal skills in an international context with regards to building intercultural awareness and communication skills. Social Skills here also refer to the cluster of personality traits, social graces, facility with language, personal habits, friendliness, and optimism that mark peo-</p>



	ple when interacting internationally.
Internationalität <i>International applicability</i>	
Lehrmaterialien <i>Bibliography</i>	<p>Birkenbihl, Vera: Kommunikationstraining, 29. Aufl., mvg 2007</p> <p>Cerwinka, Gabriele/Schranz, Gabriele: Nervensägen, Linde 2005</p> <p>Covey, Stephen: Der 8. Weg, Gabal, 2. Aufl. 2006</p> <p>Gigerenzer, Gerd: Bauchentscheidungen, Bertelsmann, 2. Aufl. 2007</p> <p>Goleman, Daniel: Soziale Intelligenz, Droemer 2006</p> <p>Gottman, John: Die 7 Geheimnisse der glücklichen Ehe, Econ 2000</p> <p>Lauster, Peter: Persönlichkeit, Econ 2001</p> <p>Rosenberg, Marshall B.: Gewaltfreie Kommunikation, Junfermann 2004</p> <p>Seiwert, Lothar: Mehr Zeit fürs Glück, 3. Aufl. 2008</p> <p>Seiwert, Lothar: Balance Your Life, Piper 2004</p> <p>Sutton, Robert: Der Arschloch-Faktor, Hanser 2007</p> <p>Wellhöfer, Peter: Schlüsselqualifikation Sozialkompetenz, UTB 200</p>
Veranstaltungstyp/ Lehrformen <i>Forms of instruction</i>	<p>Übung</p> <p>Exercise</p>
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload <i>Workload</i>	<p>Workshop Soziale Kompetenz</p> <p>*Social Skills</p> <p>(2 SWS) / (2 ECTS)</p> <p>(Workload 60h, Kontaktzeit 30h, Selbststudium 30h)</p>
Unterrichts-/Lehrsprache <i>Language of instruction</i>	<p>Deutsch oder Englisch</p> <p>German or English</p>
Häufigkeit des Angebots <i>Availability</i>	<p>Das aktuelle PLV- Angebot des Semesters ist während des Belegungszeitraums der PLV-Belegung auf der Homepage zu finden: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p> <p>The current PLV offer of the semester can be found on the homepage during the PLV occupancy period: https://www.th-ab.de/fileadmin/th-ab-redaktion/dokumente/Dekanat-WR/wr-plvplan.pdf</p>
Verwendbarkeit im	The learning outcomes of this workshop - enhanced social

<p>weiteren Studienverlauf <i>Further applicability</i></p>	<p>and soft skills with an increased intercultural awareness - will be sought to achieve through a mix of inputs from theory, case- studies, short video-analyses, role-plays and discussions.</p> <p>A script and a list of recent, relevant literature (in English) will be provided in class.</p>
<p>Anmerkungen <i>Remarks</i></p>	<p>Wird die PLV auf Englisch belegt, kann sie in den Studiengängen BW und BWR für das internationale Profil anerkannt werden.</p>