

# Studium generale

## Wintersemester 2023/24



## Soft Skills & Schlüsselqualifikationen

Änderungen in rot

Themenbereich

# Soft Skills & Schlüsselqualifikationen

## Inhaltsverzeichnis

<b>Soft Skills &amp; Schlüsselqualifikationen .....</b>	<b>1</b>
<i>Erfolgreich verhandeln.....</i>	<i>2</i>
<i>Future Skills: Virtuelle Kommunikation und Kollaboration.....</i>	<i>3</i>
<i>Rhetorik: Überzeugend auftreten - sicher präsentieren .....</i>	<i>4</i>
<i>"Sprich mit mir" - Zielorientierte Gesprächsführung .....</i>	<i>5</i>
<i>SQ-Zentrum Uni Konstanz (Zentrum für Schlüsselqualifikationen) .....</i>	<i>6</i>

## Erfolgreich verhandeln

Engl. Veranstaltungstitel	Negotiation skills
Lehrende/r	Rainer Manderla, Trainer, Mediator und Verhandlungs-Coach
E-Mail-Adresse	info@rainer-manderla.de
Termine / Uhrzeit	Blockseminar: Fr. 01.12. sowie Do./Fr. 07./08.12.2023, jeweils 09-18:00 Uhr
Erster Termin	Blockseminar, 1. Tag 09:00 Uhr
Veranstaltungsort(e) offline /online	Raum M 003
Veranstaltungssprache	Deutsch
Prüfungsart (benotet/unbenotet)	S & L: un- und benotete Leistung
ECTS / SWS	2/2
Veranstaltungstaktung	Jedes Semester
Anmeldung	<b>Bis 24.11.2023 per Moodle <a href="https://moodle.htwg-konstanz.de/moodle/course/view.php?id=943">https://moodle.htwg-konstanz.de/moodle/course/view.php?id=943</a></b>
Max. Teilnehmendenzahl	In Präsenz: 12
Beschreibung	Um im Alltag sowie im Beruf erfolgreich zu sein ist es wichtig, dass Sie durch eine selbstbewusste Gesprächs- und Verhandlungsführung Ihr Gegenüber überzeugen – z.B. im Einstellungsgespräch, bei der Arbeitsverteilung im Team, in Verhandlungen mit Kunden- oder Lieferantenunternehmen.
Lernziele	Professionalität entwickeln Sie, indem Sie die Interessen Ihrer Verhandlungspartner erkennen und lernen, den gemeinsamen Nutzen in den Mittelpunkt einer Verhandlung zu stellen. Durch Zielklarheit auf der einen und partnerorientierte Methoden auf der anderen Seite steigern Sie Ihre persönliche Verhandlungskompetenz, so dass Sie Ihre Ziele erreichen können.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methoden und Modelle zur zielorientierten Gesprächsvorbereitung sowie Verhandlungs-Führung</li> <li>• Das Harvard-Konzept des sachgerechten Verhandeln</li> <li>• Aktives Zuhören, Fragetechnik u.a. Methoden</li> <li>• Ziele des Partners erkennen und an-erkennen</li> <li>• Überzeugend und selbstbewusst argumentieren</li> <li>• Methoden und Verhandlungstechniken zur Herstellung von win-win-Situationen</li> </ul>
Methoden	Praktische Übungen mit Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer*innen (zum Teil mit Video-Feedback), Methoden-Training, Case studies etc.
Sonstiges	Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.

[zurück](#)

## Future Skills: Virtuelle Kommunikation und Kollaboration

Engl. Veranstaltungstitel	Future skills: Virtual communication and collaboration
Lehrende/r	Stefan Baum
E-Mail-Adresse	sbaum@htwg-konstanz.de
Termine / Uhrzeit	7.-9.12.2023 / 09.00 – 17.00 Uhr
Erster Termin	7.12.2023
Veranstaltungsort(e) offline /online	online
Veranstaltungssprache	Deutsch
Prüfungsart (benotet/unbenotet)	L oder S
Prüfungsform (Klausur, Referat etc.)	Planung, Vorbereitung und Durchführung eines virtuellen Meetings
ECTS / SWS	2 / 2
Veranstaltungstaktung	Jedes Semester
Anmeldung	sbaum@htwg-konstanz.de
Max. Teilnehmerszahl	12
Beschreibung	Nicht erst in Zeiten von Corona ist die Form des virtuellen Kommunizierens ein Thema. Durch den Einsatz neuer Techniken können zeitliche Hürden übersprungen werden, auch Arbeitswege werden kürzer und schneller. Die technischen Medien bilden über die Distanz hinweg eine Art Brücke für Kommunikation und Zusammenarbeit. Was auf den ersten Blick fantastisch klingt, birgt aber auch Schattenseiten: Emotionale Distanz, fehlende Signale der Körpersprache, mangelnde soziale Präsenz, fehlender (direkter) Blickkontakt, Technik und Know-How-Barrieren, um nur einige zu nennen.
Lernziele	In diesem Seminar werden Techniken und Methoden vermittelt, mit denen virtuelle Kommunikation effektiv gestaltet werden kann.
Inhalte	Die thematischen Schwerpunkte des Seminars sind: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen virtueller Kommunikation</li> <li>• richtige Auswahl und Nutzung digitaler Tools</li> <li>• effektive Kommunikation über die Distanz hinweg</li> <li>• aktive Gestaltung von virtueller Kommunikation</li> <li>• Umgehen von typischen Stolperfallen</li> <li>• Tipps und Tricks vor der Kamera</li> <li>• "Spielregeln" der virtuellen Kommunikation</li> </ul>
Methoden	Theoretische Inputs und praktische Übungen.
Sonstiges	Eine große Portion Spaß gehört mit dazu.

## Rhetorik: Überzeugend auftreten - sicher präsentieren

Engl. Veranstaltungstitel	Presentation skills
Lehrende/r	Rainer Manderla, Trainer, Mediator und Coach
E-Mail-Adresse	info@rainer-manderla.de
Termine / Uhrzeit	Do. 23.11., Fr. 24.11. sowie Do. 30.11.2023, jeweils 09.00 – 18.00 Uhr
Erster Termin	Do. 23.11. 09.00 Uhr
Veranstaltungsort(e) offline /online	Raum P-104, Offline Präsenztraining
Veranstaltungssprache	Deutsch
Prüfungsart (benotet/unbenotet)	S & L: un- und benotete Leistung
ECTS / SWS	2/2
Veranstaltungstaktung	Jedes Semester
Anmeldung	Bis spätestens Donnerstag 16.11.23 über Moodle: <a href="https://moodle.htwg-konstanz.de/moodle/course/view.php?id=937">https://moodle.htwg-konstanz.de/moodle/course/view.php?id=937</a>
Max. Teilnehmendenzahl	12
Beschreibung	Reden und Auftreten vor Publikum sowie das Präsentieren von Ideen, Ergebnissen und Produkten in der Öffentlichkeit sowie vor Arbeitsgruppen wird immer wichtiger. Ihre Präsentation entscheidet über Ihren Erfolg – auch bei online-Workshops und Präsentationen.
Lernziele	Mit Hilfe von Rede- und Präsentationstechniken lernen Sie, Sicherheit für freies Auftreten und Reden zu gewinnen und Ihren persönlichen Stil zu entwickeln, um auch in schwierigen Situationen überzeugend und selbstbewusst auftreten zu können.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen der Rhetorik</li> <li>- Rede- und Überzeugungstechniken souverän anwenden</li> <li>- Persönliches Auftreten und Präsentieren</li> <li>- Übungen zum geplanten und zum spontanen Reden</li> <li>- Vorbereiten und Halten von Reden (mit Video-Kontrolle und (Video-) Feedback)</li> <li>- Individuelle Kommunikationsstrategien für (körper)sprachliches Selbstbewusstsein</li> </ul>
Methoden	Übungen zum geplanten und spontanen Reden, Video-Analyse, Methoden-Übungen
Sonstiges	Klicken oder tippen Sie hier, um Text einzugeben.

[zurück](#)

## "Sprich mit mir" - Zielorientierte Gesprächsführung

Engl. Veranstaltungstitel	"Talk to me" – Goal-oriented conversation
Lehrende/r	Stefan Baum
E-Mail-Adresse	sbaum@htwg-konstanz.de
Termine / Uhrzeit	14.-16.12.2023 / 09.00 – 17.00 Uhr
Erster Termin	14.12.2023
Veranstaltungsort(e) offline /online	M-003
Veranstaltungssprache	Deutsch
Prüfungsart (benotet/unbenotet)	L oder S
Prüfungsform (Klausur, Referat etc.)	Hausarbeit
ECTS / SWS	2/2
Veranstaltungstaktung	Jedes Semester
Anmeldung	sbaum@htwg-konstanz.de
Max. Teilnehmendenzahl	12
Beschreibung	Um wirkungsvoll und erfolgreich Gespräche zu führen, bedarf es Techniken und Methoden, die zu einem lösungsorientierten Kommunikationsstil verhelfen. Gespräche im Berufs- wie im Alltagsleben können schon allein aufgrund von Missverständnissen zu Situationen führen, in denen sich keiner der Gesprächspartner wohl fühlt. Aussagen wie "Da hast Du mich aber falsch verstanden!" enden mitunter gar in offenen Konflikten zwischen den Beteiligten.
Lernziele	Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Instrumente in die Hand zu geben, die zu einer Verbesserung der eigenen Kommunikationsfähigkeit beitragen.
Inhalte	Die thematischen Schwerpunkte des Seminars sind: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erkennen der eigenen Gesprächshaltung</li> <li>• Gesprächsförderer</li> <li>• die vier Arten des Zuhörens</li> <li>• mit Fragen steuern</li> <li>• Zielerreichung nach dem win-win-Prinzip</li> <li>• Umgang mit Gesprächsstörern / Killerphrasen</li> <li>• Umgang mit Konflikten</li> </ul>
Methoden	Theoretische Inputs in Kombination mit praktischen Übungen.
Sonstiges	Eine große Portion Humor und Spaß darf nicht fehlen.

## SQ-Zentrum Uni Konstanz (Zentrum für Schlüsselqualifikationen)

Kontakt	<a href="https://www.uni-konstanz.de/sq/team/">https://www.uni-konstanz.de/sq/team/</a>
Informationen	<a href="https://www.uni-konstanz.de/sq/angebote">https://www.uni-konstanz.de/sq/angebote</a>
Prüfungsart (benotet/unbenotet)	S/L
ECTS / SWS	Die in dieser Rubrik angekündigten Themen werden einzeln belegt und mit ECTS-Punkten gewertet.
Anmeldung	<a href="https://www.uni-konstanz.de/sq/anmeldung-und-belegverfahren/">https://www.uni-konstanz.de/sq/anmeldung-und-belegverfahren/</a>
Beschreibung	<p>Das Angebot des <b>SQ-Zentrum</b> (Zentrum für Schlüsselqualifikationen) der Universität Konstanz bietet den Studierenden die Möglichkeit, "überfachliche berufsfeldorientierte Qualifikationen" aus verschiedenen Kompetenzfeldern zu erwerben.</p> <p>Folgende Kompetenzfelder werden angeboten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaft, Nachhaltigkeit, Verantwortung</li> <li>• -&gt; Nachhaltigkeit - Qualifikation N</li> <li>• -&gt; Service Learning</li> <li>• Kommunikative, soziale und persönliche Kompetenzen (KSP)</li> <li>• Schreiben und Präsentieren in Wissenschaft und Beruf</li> <li>• Einblicke in Berufs- und Praxisfelder / MEDIEN</li> <li>• Einblicke in Berufs- und Praxisfelder / MANAGEMENT UND WIRTSCHAFT</li> <li>• -&gt; Entrepreneurship und Gründung</li> <li>• Digitale Kompetenz für Studium und Beruf</li> <li>• Module Personale Kompetenz (MPK) für Lehramt-Studierende</li> <li>• Englischsprachiges Lehrangebot</li> </ul> <p>Teilnahmebedingungen und weitere Informationen entnehmen Sie bitte der SQ-Internetseite der Universität Konstanz, <a href="https://www.uni-konstanz.de/sq/angebote">https://www.uni-konstanz.de/sq/angebote</a></p> <p><b>Bei Rückfragen erreichen Sie das SQ-Team per E-Mail:</b> <a href="mailto:sq@uni-konstanz.de">sq@uni-konstanz.de</a></p>

[zurück](#)