

# MODULHANDBUCH

## **Sales Consultant (IU)**

### Weiterbildung Sales Consultant (UPS-DPSC)

n/a ECTS

Fernstudium

Klassifizierung: Diploma

# Inhaltsverzeichnis

---

## 1. Semester

### **Modul DLBPGGGBA: Grundlagen von Beratung**

Modulbeschreibung .....	7
Kurs DLBPGGGBA01: Grundlagen von Beratung .....	9

### **Modul DLBNEGE1: Negotiation I**

Modulbeschreibung .....	15
Kurs DLBNEGE01: Negotiation I .....	17

### **Modul DLBNEGE2: Negotiation II**

Modulbeschreibung .....	21
Kurs DLBNEGE02: Negotiation II .....	23

### **Modul DLBIHK: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen**

Modulbeschreibung .....	27
Kurs DLBIHK01: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen .....	29

---



# 1. Semester

---



# Grundlagen von Beratung

Modulcode: DLBPGGGBA

<b>Modultyp</b> s. Curriculum	<b>Zugangsvoraussetzungen</b> keine	<b>Niveau</b> BA	<b>ECTS</b> n/a	<b>Zeitaufwand Studierende</b> 150 h
----------------------------------	--	---------------------	--------------------	---

<b>Semester</b> s. Curriculum	<b>Dauer</b> Minimaldauer: 1 Semester	<b>Regulär angeboten im</b> WiSe/SoSe	<b>Unterrichtssprache</b> Deutsch
----------------------------------	---	--	--------------------------------------

## Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sebastian Pilgramm (Grundlagen von Beratung)

## Kurse im Modul

- Grundlagen von Beratung (DLBPGGGBA01)

## Art der Prüfung(en)

### Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium  
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Studienformat: Kombistudium  
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

### Teilmodulprüfung

## Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

## Lehrinhalt des Moduls

- Definition von pädagogischer Beratung
- Möglichkeiten und Grenzen
- Beratungsphasen und -formate
- Ethik und Moral in der Beratung
- Anwendungsfelder von pädagogischer Beratung
- Kommunikationstheorien und -techniken
- Beraterrolle

### Qualifikationsziele des Moduls

#### Grundlagen von Beratung

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Beratung als pädagogische Handlungsform einzuordnen und zu anderen beratungsähnlichen Situationen oder Beratungsformen abzugrenzen.
- grundlegende relevante Kommunikationstheorien und -ansätze wiederzugeben.
- verschiedene Beratungsformate zu differenzieren.
- über ethische und moralische Aspekte von Beratung zu reflektieren und diese in Beratungskontexten zu erkennen.
- ausgewählte Handlungsfelder und Themen von Beratung zu rezipieren.
- Kompetenzen von Beratern einzuschätzen und mit ihrem Persönlichkeitsprofil theoretisch abzugleichen.
- einen Überblick über das Feld pädagogischer Beratung oder zu einem Fokusthema in Form einer Ausarbeitung zu verschriftlichen.

#### Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Pädagogik

#### Bezüge zu anderen Studiengängen der IUBH

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften



# Grundlagen von Beratung

Kurscode: DLBPGGGBA01

Niveau	Unterrichtssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

Beratung ist eine Kernhandlungsform pädagogisch Tätiger. Sie nimmt in jedem pädagogischen Berufsfeld eine relevante Zeit in Anspruch. Der Kurs bietet hierzu einen ersten Überblick und schafft Grundlagen für eine vertiefende Beschäftigung mit Beratung. Es wird sowohl eine theoretische Fundierung vermittelt, als auch ein Einblick in Anwendungsfelder oder relevante Kommunikationstheorien gegeben. Die Inhalte ermöglichen den Studierenden, sich in einem ersten Schritt theoretisch dem Beratungsbegriff anzunähern und das typisch Pädagogische zu entdecken, bevor es um die Abgrenzung und Grenzen von Beratung geht. Der Beratungsrahmen wird gesteckt, indem die Studierenden sowohl Beratungsformen, als auch Beratungsphasen kennenlernen und sich mit ethischen und moralischen Aspekten befassen, bevor sie sich mit ausgewählten Handlungsfeldern und Themen beschäftigen. Danach eignen sich die Studierenden grundlegende Kommunikationstheorien und -techniken an, bevor sie sich abschließend mit der Beraterrolle auseinandersetzen.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Beratung als pädagogische Handlungsform einzuordnen und zu anderen beratungsähnlichen Situationen oder Beratungsformen abzugrenzen.
- grundlegende relevante Kommunikationstheorien und -ansätze wiederzugeben.
- verschiedene Beratungsformate zu differenzieren.
- über ethische und moralische Aspekte von Beratung zu reflektieren und diese in Beratungskontexten zu erkennen.
- ausgewählte Handlungsfelder und Themen von Beratung zu rezipieren.
- Kompetenzen von Beratern einzuschätzen und mit ihrem Persönlichkeitsprofil theoretisch abzugleichen.
- einen Überblick über das Feld pädagogischer Beratung oder zu einem Fokusthema in Form einer Ausarbeitung zu verschriftlichen.

## Kursinhalt

1. Beratung in der Pädagogik
  - 1.1 Annäherungen an den Beratungsbegriff
  - 1.2 Das Pädagogische an Beratung
  - 1.3 Grenzen und Abgrenzung

2. Der Beratungsrahmen
  - 2.1 Beratungsphasen
  - 2.2 Ethik und Moral in der Beratung
  - 2.3 Herausforderungen der Beratung
3. Ausgewählte Handlungsfelder pädagogischer Beratung
  - 3.1 Schule
  - 3.2 Sonderpädagogik und Sozialpädagogik
  - 3.3 Erwachsenen- und Weiterbildung
4. Formate der Bildungs- und Weiterbildungsberatung
  - 4.1 Lernberatung
  - 4.2 Kursberatung
  - 4.3 Karriereberatung
  - 4.4 Coaching
  - 4.5 Mentoring
  - 4.6 Kollegiale Beratung
  - 4.7 Mediation
  - 4.8 Organisationsberatung
5. Interaktion und Kommunikation in der Beratung
  - 5.1 Interaktionsgeschehen in der Beratung
  - 5.2 Schulz von Thun: Kommunikationsquadrat
  - 5.3 Rosenberg: gewaltfreie Kommunikation
  - 5.4 Rogers: personenzentrierte Gesprächsführung
  - 5.5 Miller/Rollnick: motivierende Gesprächsführung
6. Beratung als professionelle Aufgabe
  - 6.1 Abgrenzung
  - 6.2 Beratungsstil
  - 6.3 Persönlichkeit
  - 6.4 Fähigkeiten und Kompetenzen

**Literatur****Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Aurin, K. (1984): Beratung als pädagogische Aufgabe. Klinkhardt Verlag, Bad Heilbrunn/Obb.
- Bauer, A. et al. (2012): Grundwissen pädagogische Beratung. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Dewe, B./Schwarz, M. P. (2011): Beraten als professionelle Handlung und pädagogisches Phänomen. Kovač Verlag, Hamburg.
- Götz, R./Hydn, F./Tauber, M. (2014). Bildungsberatung. Information, Beratung und Orientierung für Bildung und Beruf (IBOBB). Dossier erwachsenbildung.at. ([www.erwachsenbildung.at/themen](http://www.erwachsenbildung.at/themen), o.J.)
- Königswieser, R./Hillebrand, M. (2013): Einführung in die systemische Organisationsberatung. 7. Auflage, Carl-Auer-Verlag, Heidelberg.
- Maier-Gutheil, C./Nierobisch, K. (2015): Beratungswissen für die Erwachsenenbildung. Bertelsmann, Bielefeld.
- Maier-Gutheil, C. (2016): Beraten. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart.
- McLeod, J. (2004): Counselling. Eine Einführung in Beratung. Dgvt-Verlag, Tübingen.
- Miller, W. R./Rollnick, S. (2015): Motivierende Gesprächsführung. 3. Auflage, Lambertus Verlag, Freiburg.
- Nuissl, E./Schiersmann, C./Siebert, H. (2000): Literatur- und Forschungsreport Weiterbildung. Bertelsmann Verlag, Bielefeld.
- Plate, M. (2014): Grundlagen der Kommunikation. Gespräche effektiv gestalten. 2. Auflage, Vandenhoeck & Ruprecht Verlag, Göttingen.
- Reinhold, G./Pollak, G./Heim, H. (Hrsg.) (1999): Pädagogik Lexikon. R. Oldenbourg Verlag, München/Wien.

**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 110 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 20 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 20 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed

**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 110 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 20 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 20 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed

DLBPGGGBA01

## Negotiation I

Module Code: DLBNEGE1

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	none	BA	n/a	150 h

Semester / Term	Duration	Regularly offered in	Language of Instruction
see curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	English

### Module Coordinator

Prof. Dr. Andreas Herrmann (Negotiation I)

### Contributing Courses to Module

- Negotiation I (DLBNEGE01)

### Module Exam Type

#### Module Exam

Study Format: Fernstudium  
Written Assessment: Written Assignment

#### Split Exam

### Weight of Module

see curriculum

### Module Contents

- The Significance and Nature of Negotiation
- Transaction Setup
- Rationality
- The Distribution of Value
- Distributive Negotiation Tactics

**Learning Outcomes****Negotiation I**

On successful completion, students will be able to

- understand the significance and two-sided nature of negotiation.
- recognize the components of a transaction and its setup.
- appreciate the paramount importance of rationality in the work of the negotiator.
- understand the significance of competitive value distribution and analyze the associated tactics.

**Links to other Modules within the Study Program**

This module is similar to other modules in the field(s) of Business Administration & Management.

**Links to other Study Programs of IUBH**

All Bachelor Programmes in the Business & Management field(s).



# Negotiation I

Course Code: DLBNEGE01

Study Level	Language of Instruction	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		n/a	none

## Course Description

The course enables students to learn both about negotiation and how to negotiate. In order to understand the rules that govern the interpersonal decision-making process that is negotiation, it is essential to have an in-depth understanding of the two sides of negotiation: the distribution of value and the creation of value. This course introduces students to the pervasive nature of negotiation and some of the common myths and misconceptions that limit the potential benefits to be gained through effective negotiation. The preliminary steps to establish an effective negotiation and the mindset to be adopted in the negotiation are explored before delving into the concept of distribution value and the specific tactics that can be employed in order to arrive at the most favorable outcome. This part of the course is concluded by insights into how individuals (and organizations) can learn how to negotiate better. Empirical insight is presented together with actual real world examples.

## Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- understand the significance and two-sided nature of negotiation.
- recognize the components of a transaction and its setup.
- appreciate the paramount importance of rationality in the work of the negotiator.
- understand the significance of competitive value distribution and analyze the associated tactics.

## Contents

1. The Significance and Nature of Negotiation
  - 1.1 The Nature and Types of Negotiation
  - 1.2 Misconceptions About Negotiation and Myths About Negotiators
2. Transaction Setup
  - 2.1 The Other Party
  - 2.2 The Contract

3. Rationality
  - 3.1 Cognitive Illusions
  - 3.2 Overconfidence
  - 3.3 The Irrational Escalation of Commitment
  - 3.4 Anchoring
4. The Distribution of Value
  - 4.1 The Pie: Zone of Possible Agreement
  - 4.2 Slicing the Pie: Maximizing Distributive Outcomes
5. Distributive Negotiation Tactics
  - 5.1 Distributive Negotiation To-Dos
  - 5.2 Learning Transfer

### Literature

#### Compulsory Reading

#### Further Reading

- Brett, J. M. (2014). *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve dispute, and make decisions across cultural boundaries*. San Francisco: Jossey-Bass.
- De Cremer, D., & Pillutla, M. (2013). *Making negotiations predictable: What science tells us*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Diekmann, K., & Galinsky, A. D. (2006). Overconfident, underprepared: Why you may not be ready to negotiate. *Negotiation*, 9(10), 6–9.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. London: Penguin Books.
- Katz, G. (2011). *Intercultural negotiations: The unique case of Germany and Israel*. Berlin: Books on Demand.
- Schneider, A. K. (2002). Shattering negotiation myths: Empirical evidence on the effectiveness of negotiation style. *Harvard Negotiation Law Review*, 7, 143.
- Thompson, L. (2014). *The mind and heart of the negotiator*. London: Pearson.

**Study Format Fernstudium**

<b>Study Format</b> Fernstudium	<b>Course Type</b> Lecture
------------------------------------	-------------------------------

<b>Information about the examination</b>	
<b>Examination Admission Requirements</b>	<b>BOLK:</b> yes <b>Course Evaluation:</b> no
<b>Type of Exam</b>	Written Assessment: Written Assignment

<b>Student Workload</b>					
<b>Self Study</b> 110 h	<b>Presence</b> 0 h	<b>Tutorial</b> 20 h	<b>Self Test</b> 20 h	<b>Practical Experience</b> 0 h	<b>Hours Total</b> 150 h

<b>Instructional Methods</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Vodcast <input type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input type="checkbox"/> Guideline <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed

DLBNEGE01

## Negotiation II

Module Code: DLBNEGE2

<b>Module Type</b> see curriculum	<b>Admission Requirements</b> none	<b>Study Level</b> BA	<b>CP</b> n/a	<b>Student Workload</b> 150 h
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------	------------------	----------------------------------

<b>Semester / Term</b> see curriculum	<b>Duration</b> Minimaldauer: 1 Semester	<b>Regularly offered in</b> WiSe/SoSe	<b>Language of Instruction</b> English
--	--	--	---

### Module Coordinator

Prof. Dr. Andreas Herrmann (Negotiation II)

### Contributing Courses to Module

- Negotiation II (DLBNEGE02)

### Module Exam Type

#### Module Exam

Study Format: Distance Learning  
Written Assessment: Written Assignment

#### Split Exam

### Weight of Module

see curriculum

### Module Contents

- The Creation of Value
- Value-Creation Negotiation Tactics
- General Negotiation Tactics
- The Negotiator's Dilemma
- Culture and Negotiation

**Learning Outcomes****Negotiation II**

On successful completion, students will be able to

- learn about the significance of cooperative “Value Creation” in negotiations.
- analyze the resulting value-creation negotiation tactics, together with crucial General Negotiation Tactics.
- understand the “The Negotiator’s Dilemma” that arises from the conflicting requirements of value creation and value distribution in negotiations.
- appreciate the role that culture plays in negotiations.

**Links to other Modules within the Study Program**

This module is similar to other modules in the field(s) of Business Administration & Management.

**Links to other Study Programs of IUBH**

All Bachelor Programmes in the Business & Management field(s).

## Negotiation II

Course Code: DLBNEGE02

Study Level	Language of Instruction	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		n/a	none

### Course Description

The course enables students to learn both about negotiation and how to negotiate. In order to understand the rules that govern the interpersonal decision-making process that is negotiation, it is essential to have an in-depth understanding of the two sides of negotiation: the distribution of value and the creation of value. This course explores value creation and how to implement tactics to move from a win-lose scenario to a win-win. The process of negotiation will be considered in its entirety and specific strategies and tactics will be explored at length. It will then proceed to offer insight generated by game theory (the prisoner's dilemma, the BOS game, the "game of chicken," the "tit-for-tat" strategy). The course then explores how the interaction can be expected to play out between negotiators from different cultures.

### Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- learn about the significance of cooperative "Value Creation" in negotiations.
- analyze the resulting value-creation negotiation tactics, together with crucial General Negotiation Tactics.
- understand the "The Negotiator's Dilemma" that arises from the conflicting requirements of value creation and value distribution in negotiations.
- appreciate the role that culture plays in negotiations.

### Contents

1. The Creation of Value
  - 1.1 Value Creation: From Win-Lose to Win-Win
  - 1.2 The Four Steps and the Three Types of Value Creation
2. Value Creation Negotiation Tactics
  - 2.1 Framing
  - 2.2 Value-Creation Negotiation To-Dos
3. General Negotiation Tactics
  - 3.1 General Negotiation To-Dos
  - 3.2 The Three Phases of the Negotiation
  - 3.3 Dealing with Emotions

4. The Negotiator's Dilemma
  - 4.1 The Dilemma Between Creating and Distributing Value
  - 4.2 The Prisoner's Dilemma as a Metaphor for the Negotiator's Dilemma
  - 4.3 Coping Strategies: Tit-for-Tat Strategy and Changing Payoffs
5. Culture and Negotiation
  - 5.1 Culture and Personality
  - 5.2 Three Cultural Prototypes
  - 5.3 Culture and Negotiations

## Literature

### Compulsory Reading

### Further Reading

- Brett, J. M. (2014). *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve dispute, and make decisions across cultural boundaries*. San Francisco: Jossey-Bass.
- De Cremer, D., & Pillutla, M. (2013). *Making negotiations predictable: What science tells us*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Diekmann, K., & Galinsky, A. D. (2006). Overconfident, underprepared: Why you may not be ready to negotiate. *Negotiation*, 9(10), 6–9.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. London: Penguin Books.
- Katz, G. (2011). *Intercultural negotiations: The unique case of Germany and Israel*. Berlin: Books on Demand.
- Schneider, A. K. (2002). Shattering negotiation myths: Empirical evidence on the effectiveness of negotiation style. *Harvard Negotiation Law Review*, 7, 143.



**Study Format Distance Learning**

<b>Study Format</b> Distance Learning	<b>Course Type</b> Online Lecture
--	--------------------------------------

<b>Information about the examination</b>	
<b>Examination Admission Requirements</b>	<b>BOLK:</b> yes <b>Course Evaluation:</b> no
<b>Type of Exam</b>	Written Assessment: Written Assignment

<b>Student Workload</b>					
<b>Self Study</b> 110 h	<b>Presence</b> 0 h	<b>Tutorial</b> 20 h	<b>Self Test</b> 20 h	<b>Practical Experience</b> 0 h	<b>Hours Total</b> 150 h

<b>Instructional Methods</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Exam Template	<input type="checkbox"/> Review Book <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Guideline <input type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed

DLBNEGE02

## Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Modulcode: DLBIHK

<b>Modultyp</b> s. Curriculum	<b>Zugangsvoraussetzungen</b> keine	<b>Niveau</b> BA	<b>ECTS</b> n/a	<b>Zeitaufwand Studierende</b> 150 h
----------------------------------	--	---------------------	--------------------	---

<b>Semester</b> s. Curriculum	<b>Dauer</b> Minimaldauer: 1 Semester	<b>Regulär angeboten im</b> WiSe/SoSe	<b>Unterrichtssprache</b> Deutsch
----------------------------------	---	--	--------------------------------------

### Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Jürgen Matthias Seeler (Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen)

### Kurse im Modul

- Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen (DLBIHK01)

### Art der Prüfung(en)

#### Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium  
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Studienformat: Kombistudium  
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

#### Teilmodulprüfung

### Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

**Lehrinhalt des Moduls**

- In diesem Kurs erwerben die Studierenden das nötige Wissen, um interkulturelle Handlungskompetenzen sowie aktuelle Entwicklungen zu den Themen Diversity und Ethik zu verstehen. Die Studierenden verstehen, wie sie Lernprozesse zur Entwicklung der in diesen Bereichen wichtigen Kompetenzen systematisch planen und durchführen. Dazu werden zunächst wichtige Begriffe geklärt und voneinander abgegrenzt. Der Kulturaspekt wird aus verschiedenen Perspektiven erklärt. Zudem lernen Studierende, dass Kulturfragen auf unterschiedlichen Ebenen relevant sind, etwa innerhalb eines Staates, in einem Unternehmen und auch in jeder anderen Gruppe. In diesem Kontext erkennen die Studierenden auch den Zusammenhang zwischen Ethik und Kultur mit verschiedenen Interdependenzen. Auf der Grundlage dieses Wissens werden die Studierenden dann mit den unterschiedlichen Möglichkeiten und Potenzialen interkulturellen und ethischen Lernens und Arbeitens vertraut gemacht. Anhand von Praxisfällen werden die erlernten Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für den heutigen Arbeitskontext in vielen Unternehmen deutlich gemacht. Die Studierenden bearbeiten sodann eine Fallstudie, in der das erworbene Wissen systematisch angewendet wird.

**Qualifikationsziele des Moduls****Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

**Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang**

Das Modul ist eigenständig. Es liefert Grundlagenkenntnisse für alle weiteren Module.

**Bezüge zu anderen Studiengängen der IUBH**

Alle Bachelor-Studiengänge des IUBH-Fernstudiums

# Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Kurscode: DLBIHK01

Niveau	Unterrichtssprache	SWS	ECTS	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		n/a	keine

## Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erwerben die Studierenden das nötige Wissen, um interkulturelle Handlungskompetenzen sowie aktuelle Entwicklungen zu den Themen Diversity und Ethik zu verstehen. Die Studierenden verstehen, wie sie Lernprozesse zur Entwicklung der in diesen Bereichen wichtigen Kompetenzen systematisch planen und durchführen. Dazu werden zunächst wichtige Begriffe geklärt und voneinander abgegrenzt. Der Kulturaspekt wird aus verschiedenen Perspektiven erklärt. Zudem lernen Studierende, dass Kulturfragen auf unterschiedlichen Ebenen relevant sind, etwa innerhalb eines Staates, in einem Unternehmen und auch in jeder anderen Gruppe. In diesem Kontext erkennen die Studierenden auch den Zusammenhang zwischen Ethik und Kultur mit verschiedenen Interdependenzen. Auf der Grundlage dieses Wissens werden die Studierenden dann mit den unterschiedlichen Möglichkeiten und Potenzialen interkulturellen und ethischen Lernens und Arbeitens vertraut gemacht. Anhand von Praxisfällen werden die erlernten Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für den heutigen Arbeitskontext in vielen Unternehmen deutlich gemacht. Die Studierenden bearbeiten sodann eine Fallstudie, in der das erworbene Wissen systematisch angewendet wird.

## Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

## Kursinhalt

1. Grundlagen interkultureller und ethischer Handlungskompetenz
  - 1.1 Gegenstandsbereiche, Begriffe und Definitionen
  - 1.2 Relevanz interkulturellen und ethischen Handelns
  - 1.3 Interkulturelles Handeln – Diversity, Globalisierung, Ethik

2. Kulturkonzepte
  - 2.1 Hofstede's Kulturdimensionen
  - 2.2 Kulturdifferenzierung nach Hall
  - 2.3 Locus-of-Control-Konzept nach Rotter
3. Kultur und Ethik
  - 3.1 Ethik – Grundbegriffe und Konzepte
  - 3.2 Interdependenz von Kultur und Ethik
  - 3.3 Ethische Konzepte in verschiedenen Regionen der Welt
4. Aktuelle Themen im Bereich Interkulturalität, Ethik und Diversity
  - 4.1 Digital Ethics
  - 4.2 Gleichberechtigung und Gleichstellung
  - 4.3 Social Diversity
5. Interkulturelles Lernen und Arbeiten
  - 5.1 Akkulturation
  - 5.2 Lernen und Arbeiten in interkulturellen Arbeitsgruppen
  - 5.3 Strategien zum Umgang mit kulturell geprägten Konflikten
6. Fallbeispiele für kulturelle und ethische Konflikte
  - 6.1 Fallbeispiel Interkulturalität
  - 6.2 Fallbeispiel Diversity
  - 6.3 Fallbeispiel Interkulturalität und Ethik

**Literatur****Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Emrich, C. (2011): Interkulturelles Management: Erfolgsfaktoren im globalen Business. Kohlhammer-Verlag, Stuttgart/Berlin/Köln.
- Erll, A./Gymnich, M. (2015): Uni-Wissen Interkulturelle Kompetenzen: Erfolgreich kommunizieren zwischen den Kulturen – Kernkompetenzen. 4. Auflage, Klett Lerntraining, Stuttgart.
- Eß, O. (2010): Das Andere lehren: Handbuch zur Lehre Interkultureller Handlungskompetenz. Waxmann Verlag, Münster.
- Hofstede, G./ Hofstede, G. J./Minkov, M. (2017): Lokales Denken, globales Handeln Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. 6. Auflage, Beck, München.
- Leenen, W.R./Groß, A. (2018): Handbuch Methoden Interkultureller Bildung und Weiterbildung. Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Thomas, A. (2011): Interkulturelle Handlungskompetenz. Versiert, angemessen und erfolgreich im internationalen Geschäft. Gabler-Verlag, Wiesbaden.

**Studienformat Fernstudium**

<b>Studienform</b> Fernstudium	<b>Kursart</b> Fallstudie
-----------------------------------	------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 110 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 20 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 20 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed



**Studienformat Kombistudium**

<b>Studienform</b> Kombistudium	<b>Kursart</b> Fallstudie
------------------------------------	------------------------------

<b>Informationen zur Prüfung</b>	
<b>Prüfungszulassungsvoraussetzungen</b>	<b>BOLK:</b> Ja <b>Evaluation:</b> Nein
<b>Prüfungsleistung</b>	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

<b>Zeitaufwand Studierende</b>					
<b>Selbststudium</b> 110 h	<b>Präsenzstudium</b> 0 h	<b>Tutorium</b> 20 h	<b>Selbstüberprüfung</b> 20 h	<b>Praxisanteil</b> 0 h	<b>Gesamt</b> 150 h

<b>Lehrmethoden</b>	
<input type="checkbox"/> Learning Sprints® <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input type="checkbox"/> Vodcast <input checked="" type="checkbox"/> Shortcast <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input type="checkbox"/> Musterklausur	<input type="checkbox"/> Repetitorium <input type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden <input checked="" type="checkbox"/> Live Tutorium/Course Feed