

Ausfüllhilfe: Bewegen Sie den Mauszeiger über die Überschriften. Ausführliche Hinweise: [Leitfaden Modulbeschreibung](#)

Titel des Moduls Rhetorik						
Kennnummer	Workload	Credits/LP	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer	
	90 h	3	6	jedes Semester	1 Semester	
1	Lehrveranstaltungen		Sprache	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße
	Rhetorik		Deutsch	2 SWS / 30 h	60 h	max. 15
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen					
	<ul style="list-style-type: none"> a) Die eigenen Interessen in einer Verhandlung durchsetzen zu können b) Zielführende Verhandlungsmethoden einzusetzen c) Mit Verhandlungstricks der Gegenseite umgehen zu können d) Natürlicher und authentischer Auftritt vor Publikum e) Ausdruck von Emotionen und Aufbau von Spannung f) Beherrschung non-verbaler Kommunikation bei der öffentlichen Rede g) Medien zur Unterstützung des Redners einsetzen zu können, ohne dass es dem Redner selbst schadet h) Die Redezeit füllen und einen Punkt in seiner Tiefe und Bedeutung über längere Zeiträume darstellen können 					
3	Inhalte					
	<ul style="list-style-type: none"> a) Verhandlungsvorbereitung und -analyse b) Angebote und Argumente c) Körpersprache und Raumpräsenz d) Rhetorische Settingsanalyse e) Redestrukturen f) Bausteine der Darstellung von Redeinhalten g) Stimmführung und Pausensetzung h) Die zahlreichen Fallstricke von und Irrmeinungen über Powerpoint & Co 					
4	Lehrformen					
	<ul style="list-style-type: none"> a) Einzelübungen b) Gruppenübungen c) Vorlesung 					
5	Teilnahmevoraussetzungen					
	keine					
6	Prüfungsformen					
	2 Abschlusskommunikationsbeiträge (bspw. Rede und Verhandlung)					

Version	Erstellt von	Freigabe (Datum/Kürzel)	Gültig ab
1.3	jr	QM-Board 11.4.2012, 16.01.2013 04.06.2013/jr	04.06.2013

7	Verwendung des Moduls
8	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Marianne Andres; Dr. Markus Herrmann
9	Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Bartsch, Tim-C. et al. Trainingsbuch Rhetorik. 2. Aufl. Paderborn: Schöningh, 2008. Druck. • Hägg, Göran. Die Kunst, überzeugend zu Reden: 44 kleine Lektionen in praktischer Rhetorik. 2. Aufl. München: Beck, 2003. Druck. • Hartmann, Martin, Rüdiger Funk und Horst Nietmann. Präsentieren: Präsentationen: zielgerichtet und adressatenorientiert. Weinheim: Beltz, 2008. Druck. • Herrmann, Markus et al. Schlüsselkompetenz Argumentation. 2. Aufl. Paderborn: Schöningh, 2012. Druck. • Portner, Jutta. Besser Verhandeln: Das Trainingsbuch. 2. Aufl. Offenbach/Main: Gabal, 2010, Druck.

Version	Erstellt von	Freigabe (Datum/Kürzel)	Gültig ab
1.3	jr	QM-Board 11.4.2012, 16.01.2013 04.06.2013/jr	04.06.2013