



1367: Gesprächs- und Verhandlungsführung

Performing and speaking in public

- Dozent/in:** Bärbel Jogschies, SchauspielerIn, Theaterpädagogin
- Termine:** Montag, 12.03.2018, 09-17 Uhr und Dienstag, 13.03.2018, 09-17 Uhr sowie Mittwoch, 14.03.2018, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** Im Berufsleben sind Gespräche keine Privatsache. Sie sind klar ergebnisorientiert. Sie erfordern eine klare Zielvorstellung, ein Repertoire an Handlungsmöglichkeiten, strukturierte Vorgehensweisen und Menschenkenntnis.
- Theoretische Grundlagen interpersoneller Kommunikation, einschließlich der Körpersprache
 - Grundlagen der Sprechtechnik, Stimmsitz, Stimmführung
 - Übungen zu Präsenz und klarem Auftreten im Gespräch- Techniken wie aktives Zuhören und kontrollierter Dialog und Themenzentrierte Interaktion
 - Übungen und Rollenspiele zur Gesprächsführung in praxisnahen Situationen, z.B. Bewerbungen, Verhandlungen, Kundenberatungen, Reklamationen
 - Gesprächsanalyse durch Selbst- und Fremd-Feedback
 - Frage- und Moderationstechniken.
- Lernziele:**
- Fähigkeit zur Gesprächsanalyse
 - Klares, selbstbewusstes Auftreten
 - Zielbewusste Gesprächsführung
 - Nutzung der individuellen Ressourcen im Dialog
- Studienleistungen:** Vollständige und aktive Teilnahme, Beteiligung an praktischen Übungen und Rollenspielen, Reflexion von praktischen Übungen, Präsentation von Arbeitsergebnissen, Erledigung von möglichen Aufgaben zwischen den Blockterminen
- Anmeldung:** Über Stud.IP
- Leistungspunkte:** 2 Leistungspunkte
Bachelor- und Master-Studiengänge der Leibniz Universität Hannover, genaue Informationen für Ihren Studiengang unter https://www.sk.uni-hannover.de/lp_studiengaenge.html
Fächerübergreifender Bachelor: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen, Bereich A
B.Sc. Technical Education: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen, Bereich B