

Modul-Nr./ Code	BIM Modul 11
Modulbezeichnung	Business English C1 and Intercultural Communication
Ggfs. Lehrveranstaltungen des Moduls	Business English C1 and Intercultural Communication a) Teil A (2 SWS, 3 ECTS) b) Teil B (4 SWS, 4 ECTS)
Inhalte des Moduls	<p>a) Teil A: Fallstudium:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Untersuchung von Instrumenten (SWOT, PEST, Boston Matrix, Porter's 5 forces usw.) und Konzepten (z.B. international trade) und deren Beschreibung und Anwendung auf Englisch • Der Ablauf und die notwendige Sprache für die Analyse • Ablauf und Sprache anwenden • Das Schreiben von einfachen Fallstudienberichten • Ausführlichere Analyse <p>Case Study:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Examination of management tools (SWOT, PEST, Boston Matrix, Porter's 5 forces etc.) and concepts (e.g. international trade) and their description and application in case study reports in English • Procedure and language of case study analysis • Application of both procedure and language to case study report writing • Writing of basic case study reports • More detailed case study <p>b) Teil B: Internationale Besprechungen, Verhandlungen und Präsentationen auf Englisch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sprachkenntnisse für Besprechungen beherrschen (argumentieren, Einwände behandeln usw.) • Kompetenzen für internationale Besprechungen entwickeln • Sprachkenntnisse für Verhandlungen beherrschen • Die Verhandlungsphasen auf Englisch beherrschen • Verhandlungsstrategien auf Englisch entwickeln • Kompetenzen für internationale Verhandlungen entwickeln • Grundlagen Präsentationen • Einfache Präsentationen halten • Fortgeschrittene Präsentationstechniken und Strukturen analysieren, lernen und umsetzen • Präsentationen analysieren • Präsentationen halten • Kommunikationsfähigkeiten auf Englisch entwickeln (z.B. Anwendung des angemessenen Kommunikationsmittels)

	<p>International Meetings, Negotiations and Presentations in English:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Language and procedure of international meetings Development of meeting skills through practice, role play and feedback • Language and procedure of international negotiation skills • Development of international negotiation skills and strategies in English through practice, role plays and feedback • Learn the basics of presenting • Practice short presentations • Analysis and implementation of advanced presentation techniques and structures • Development of international presentations skills by means of continuous analysis, practice and feedback <p>Development of business communication with the inclusive aim of creating understanding of the correct application of different means and tools of business communication</p>
Lernergebnisse des Moduls	<p>a) Teil A:</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Kenntnisse für Geschäftsendlich und das Studium im Ausland erlangen (Common European Framework level C1) • Beschreiben und Einsatz von Geschäftsinstrumenten und Konzepten auf Englisch beherrschen • Nutzen von Fallstudien im akademischen Bereich und im Geschäftsleben verstehen • akademische Kompetenzen (Fallstudienberichte) auf Englisch entwickeln • Kommunikationsfähigkeiten (Geschäftsberichte) auf Englisch beherrschen <p>To:</p> <ul style="list-style-type: none"> • achieve proficiency in English for business and for study abroad (Common European Framework level C1) • be able to describe and practically implement common business tools and instruments in English • understand the value of case study in both academic and professional life • develop English academic skills (case study report writing) • master communication skills in English (business report writing) <p>b) Teil B:</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Kenntnisse für Geschäftsendlich und das Studium im Ausland erlangen (Common European Framework level C1) • Internationale Kommunikationsfähigkeiten auf Englisch (Besprechungen, Verhandlungen, Präsentationen) beherrschen

	<p>To:</p> <ul style="list-style-type: none"> • achieve proficiency in English for business and for study abroad (Common European Framework level C1) • master communication skills in English for the international arena (meetings, negotiations, presentations)
Studiensemester (ggf. Trimester)	Teil A: 3. Semester Teil B: 4. Semester
Dauer des Moduls	2 Semester
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Teil A: i.d.R. einmal im Studienjahr (Wintersemester) Teil B: i.d.R. einmal im Studienjahr (Sommersemester)
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	Insgesamt 7 ETCS Davon Teilmodul a) 3 ECTS und Teilmodul b) 4 ECTS
Gesamtworkload	<p>Teil A: Gesamt: 75 Stunden Davon rund: 32 Stunden Vorlesung 43 Stunden Vor- und Nachbereitung</p> <p>Teil B: Gesamt: 100 Stunden Davon rund: 64 Stunden Vorlesung 36 Stunden Vor- und Nachbereitung</p>
Art des Moduls (Pflicht, Wahl, etc.)	Pflicht
Verwendbarkeit des Moduls	Basis für Study Semester Abroad / Studium im Ausland
Voraussetzungen für die Teilnahme	Englischkenntnisse (Geschäftsentenglisch) mindestens C1 level (CEF: Common European Framework). Empfohlen: Studium nach Studienverlaufsplan; relevante Vorkenntnisse werden insbesondere im Modul 10 und 11 (Teil A) vermittelt.
Modulverantwortlicher/Modulverantwortliche	Erica Williams, StR i.H.
Name der/des Hochschullehrer/s der Lehrveranstaltungen	Erica Williams / N.N.
Lehrsprache	Englisch
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	<p>a) Teilmodulklausur von 90 Minuten (50% der Note)</p> <p>b) Modulabschlussprüfung: Mündliche Prüfung von 20 Minuten (50% der Note)</p> <p>Vergabe der Leistungspunkte nach Bestehen aller Teilprüfungen</p>
Gewichtung der Note in der Gesamtnote	7/ 210 = rd. 3,3% (Teil A: 3/ 210 = rd. 1,4%, Teil B: 4/ 210 = rd. 1,9%)

Lehr- und Lernmethoden des Moduls	Vorlesung mit seminaristischem Charakter: aktive Teilnahme mit Gruppenarbeit, Pairwork, Präsentationen, Projektarbeit usw. Selbststudium.
Besonderes (z.B. Online-Anteil, Praxisbesuche, Gastvorträge, etc.)	
Literatur (Pflichtlektüre/zusätzlich empfohlene Literatur)	<p>a) Teil A:</p> <p>Pflichtlektüre:</p> <ul style="list-style-type: none"> • in-house script / internes Skript <p>Zusätzlich empfohlene Literatur (self-study):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Proficiency – Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf (Klett) Buch und DVD • Harvard Business School case studies / Fallstudien • Current business press and media / Aktuelle Geschäftszeitschriften und Medien <p>b) Teil B:</p> <p>Pflichtlektüre:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentations in English – Erica J Williams, Buch und DVD (Hueber, Deutschland; Macmillan, weltweit) • International Negotiations – Mark Powell (Cambridge) • in-house script / internes Skript / worksheets / handouts <p>Zusätzlich empfohlene Literatur (self-study): Business Proficiency – Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf (Klett) Buch und DVD</p> <p>Alle Titel in der jeweils aktuellen Auflage Aktualisierte Literaturlisten sind den Veranstaltungsunterlagen zu entnehmen.</p>