UNIVERSITÄT LUZERN

Weiterbildungsangebot
«Patientenzentriertes Rehabilitationsmanagement»

Modul NR:	Führungskommunikation
ECTS:	1 ECTS
Kontaktstunden :	1 Kurstag von 08:3500-16:15 Uhr
Selbststudium:	Literatur, Leistungsnachweis
Modulleitung:	lic.phil.I, Madeleine Hofer, Dr. theol. Norbert Bischofberger
Partner:	MAS/ CAS Leadership & Purpose
Weitere Dozierende:	-

Modulbeschreibung:

- Analyse und Reflexion des eigenen Kommunikationsverhaltens mit Kameraübung
- Wissen, was ich will und erfolgreich verhandeln
- Entwicklungsfeedback und konstruktive Kritik
- Kommunikation in Change- und Krisensituationen

Das Modul ermöglicht es den Teilnehmenden, ihr eigenes Kommunikationsverhalten zu reflektieren. Bei einer Kameraübung lernen Sie, wie Sie Ihren Auftritt und Ihre Wirkung nach aussen beeinflussen können. Sie erfahren, wie wichtig Kommunikation und Feedback gerade in Veränderungssituationen sind. Generell schaffen kompetente Führungskräfte eine gute Arbeitsatmosphäre und können „Menschen lesen". Kommunikation ist dabei das A und O.

Lernziele
Die Teilnehmenden...
.... kennen einige Kommunikations- und Verhandlungsmodelle wie Aktives Zuhören, das Harvard-Konzept oder das Zürcher Verhandlungsmodell.
.... reflektieren ihre eigene Kommunikation und wissen, wie sie erfolgreich verhandeln.
... lernen unterscheiden, was dringend und was wichtig ist und wie sie mit der täglichen Informations- und Email-Flut umgehen.
.... wissen, wie sie andere Menschen empowern, ihnen Entwicklungsfeedback geben und konstruktive Kritik üben

Lehr- und Lernformate
Input, Plenumsdiskussionen, Selbstreflexion, Gruppenarbeiten, Arbeit vor der Kamera mit Auswertung.

Leistungsnachweis
Erstellung eines Reflexionsberichtes von zwei Seiten und Zustellung innerhalb von 7 Tagen nach dem Modul an die Programmleitung MAS/ CAS Leadership & Purpose: cornelia.seglias@unilu.ch

Empfohlene Literatur
Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton: Das Harvard-Konzept. Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse. Verlag DVA, München 2018.

Michael Oefner (2024, 3. Auflage, Springer Verlag: «Souverän auftreten in der Businesskommunikation. Erfolgsschlüssel für Verhandlungen, Präsentationen, Meetings und Gespräche» (Das Buch bietet praxisnahe und anschauliche Tipps, um in verschiedenen geschäftlichen Situationen souverän und professionell aufzutreten)

Claude Heini et a. (2022, 4. überarbeitete Auflage), Hrsg. Der Schweizerische Beobachter in Zusammenarbeit mit Swiss Leaders und der Handelszeitung: «Neu in der Führungsrolle. Strategien, Werkzeuge, Rechtsfragen»

Das Zürcher Verhandlungsmodell: https://www.bullinger-institut.com/de/das-zuercher verhandlungsmodell/