

Arbeit 4.0 und moderne Ansätze der Personalwirtschaft

Vorstellung HRM-Seminar SS 2020

Prof. Dr. Udo Burchard

Trier, 03.12.2019

Wirtschaft
Hauptcampus

H O C H
S C H U L E
T R I E R

Agenda



- Beispiel-Themen aus vergangenen Semestern
- Aktuelle Themen für das Sommersemester 2020
- Informationen zum Seminar
- Beispiel Ablaufplan
- Ihre Fragen
- Impressionen aus früheren Veranstaltungen

Beispiel Themenliste SS 2017



Nr.	Thema	Bereich	TN
1	Quantitative Methoden in der Personalwirtschaft	P-Controlling	2-3
2	Virtuose Leadership und andere Ansätze moderner Personalführung	P-Führung	2-3
3	Netzwerkmanagement - moderne Entwicklungen und Bedeutung für den Unternehmenserfolg	P-Einsatz	2-3
4	Vergleich der Entlohnung von Frauen und Männern im Kontext ausgewählter Kriterien	Entlohnung	2-3
5	Einfluss der Flüchtlingsthematik auf den deutschen Arbeitsmarkt	Grundlagen	2-3
6	Smartphone-/Mediensucht - Auswirkungen auf die Arbeitswelt: Status, Prognose, Prävention	P-Einsatz	2-3
7	Coaching - aktuelle Entwicklung und Trends	P-Entwicklung	2-3
8	Erfolgreiche Rhetorik und Körpersprache von Führungskräften - Analyse und Trainingsmethoden	P-Führung	2-3
9	Betriebliches Gesundheitsmanagement/Health Care Management - Status, Trends, Bedeutung	Grundlagen	2-3
10	Virtual Teaming/Projektarbeit - Definition, Instrumente, Erfolgsfaktoren	P-Einsatz	2-3
11	Top Manager in Deutschland - Anatomie einer Elite und ihrer Entwicklung in der Zeit	Grundlagen	2-3
12	Arbeit 4.0 - Leben und Arbeiten unter neuen Vorzeichen	Grundlagen	2-3
13	Start Ups und Unternehmensgründungen - eine eignungsdiagnostische Personal-Analyse	P-Beschaffung	2-3

Arbeit 4.0 und moderne Ansätze der Personalwirtschaft



Angabe Themenwunsch



Zur Festlegung Ihres Seminarthemas füllen sie bitte die folgenden Felder aus!

Name:

Matr.-Nr.:

Email:

1. Wunschthema (Nr.):
2. Wunschthema (Nr.):
3. Wunschthema (Nr.):

Drucken Sie die ausgefüllte Seite in DIN A5 Format aus bringen Sie sie mit zur ersten Seminarveranstaltung

Informationen



HRM Seminar im SS 2020

- Bewertungskriterien
 - 50% Hausarbeit
 - 30% Themenvortrag (Präsentation + Fallstudie)
 - 20% Mitarbeit, Hausaufgaben, Präsenz
- Hausarbeit (=schriftliche Ausarbeitung des Themas)
 - Umfang pro Person ca. 10-15 Seiten
- Literaturquellen
 - mindestens 30, davon 15 Fachzeitschriftenartikel
- Aufbau Themenvortrag
 - 3h Zeit, Eingangs-Spiel, Agenda, Themenpräsentation, Fallstudie
- Die Beurteilung der individuellen Vorträge erfolgt unter Berücksichtigung von Bewertungsvorschlägen durch die Zuhörer

Bewertungsbogen



Bewertungsbogen Themenpräsentationen HRM Seminar (Stand SS 2015)

Sprache					Kommentar
Sprechtempo	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
deutliche Aussprache	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Lautstärke	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Pausen	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Richtigkeit	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Verlegenheitstöne	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
frei sprechen	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Sprachfluss/Modulation	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich

Körpersprache					Kommentar
Mimik, Lächeln	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Gestik	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
lockere Körperhaltung	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
offen zum Publikum	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich

Inhalt (Vortrag)					Kommentar
Einleitung/Agenda	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
„Roter Faden“ (z.B. Übergänge)	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Schlusssatz/Fazit	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Tempo	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Beispiele	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Bezug Spiel/Inhalt	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Aktivierung Spiel	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich

Interaktion					Kommentar
Begrüßung	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Blickkontakt	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Outfit/Respekt gegenüber TN	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Reaktion auf Unterbrechungen	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Dialog	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich
Dynamik - Ausstrahlung	verbesserungsfähig	0	0	0	überdurchschnittlich

Ablaufplan (Beispiel SS 2017)



Datum	Thema
21.03.17	Kick-Off und Themenvergabe, Organisatorisches, erste Bearbeitungshinweise
28.03.17	Grobgliederung, Bearbeitungshinweise, individ. Bespr.
04.04.17	Text-Check/Schreibstilberatung, nach Bedarf Gruppenbesprechung
11.04.17	Text-Check/Schreibstilberatung, nach Bedarf Gruppenbesprechung
25.04.17	entfällt
02.05.17	Videotraining Gr. 1, nach Bedarf Gruppenbesprechung
09.05.17	Videotraining Gr. 2, nach Bedarf Gruppenbesprechung
16.05.17	z.b.V.
23.05.17	Vortrag Entlohnung Frauen Männer
30.05.17	14 - 19 Uhr Exkursion zur Bitburger Braugruppe
06.06.17	9h00 12h00, 15h30 Vorträge Rhetorik, BGM, Virtual Teaming
13.06.17	Vortrag Coaching
20.06.17	Vortrag Flüchtlingsthematik
27.06.17	Abschlusstest und Abgabe der schriftlichen Ausarbeitung im Sekretariat
Jul 17	Seminar Abschlussbesprechung

Impressionen – Exkursion Bitburger



Impressionen: Übungen



Ihre Fragen



Was wollen Sie noch wissen?

Highlights und USP



Aktuelle Themen
der Personal-
wirtschaft



Mitbewertung durch
Studierende



Spielerischer
Ansatz



Videotraining



Schreibstil-
Beratung



Gruppenarbeit



Wissenschaftliches
Arbeiten



Vielfalt
in der Methodik



Vielen Dank für Ihr Interesse am
Seminar Human Resources Management
im SS 2020!

Ich freue mich auf Sie!
Prof. Dr. Udo Burchard

Vorlagen

Icon-tabelle

	A		F		K		P		U
	B		G		L		Q		V
	C		H		M		R		
	D		I		N		S		
	E		J		O		T		

XX

- XX

XX

- XX

XX

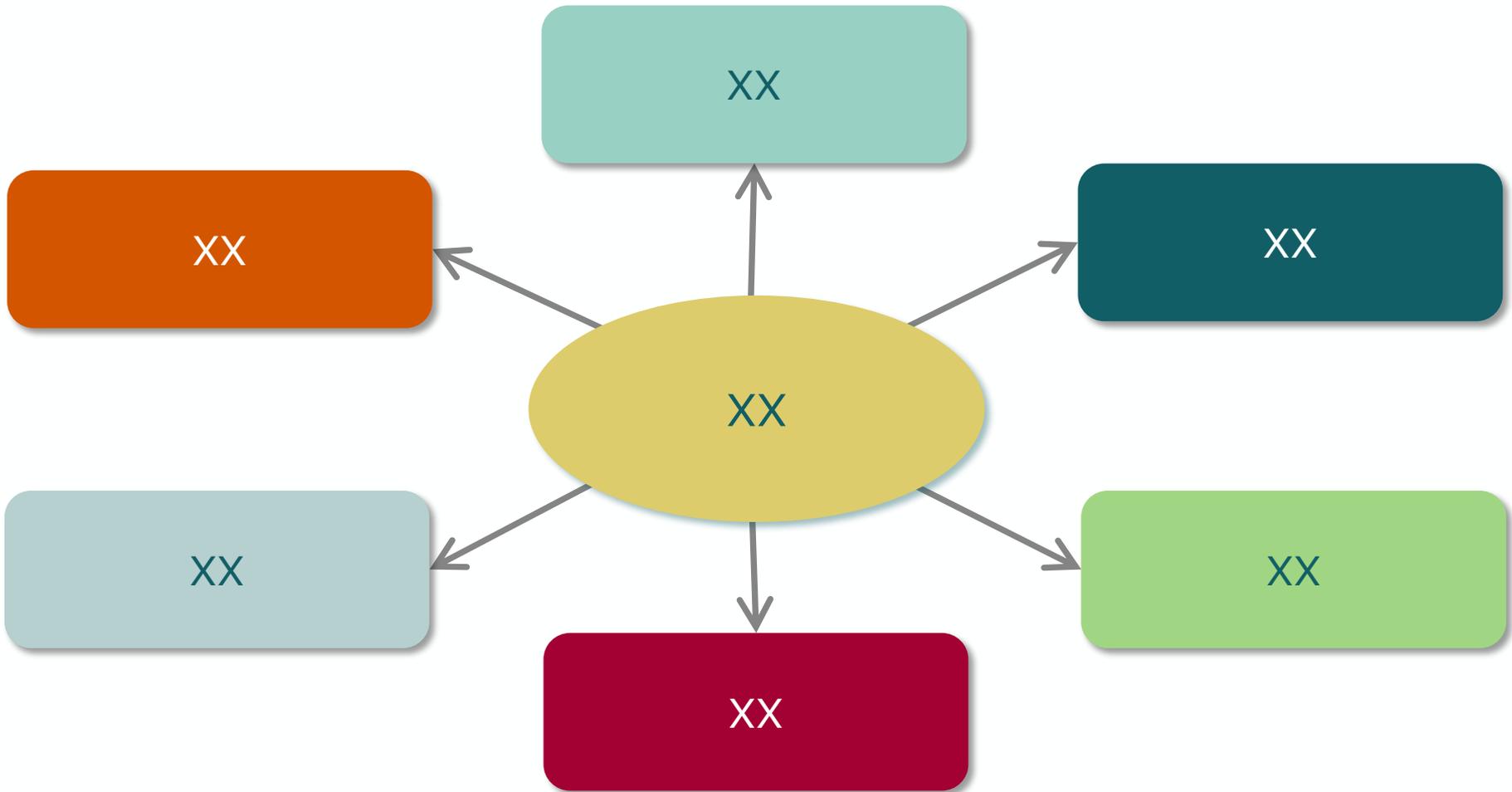
XX

XX

XX

XX

XX



XX	XX	XX	XX
2-zeilig			
XX			

no. 1:	XX
no. 2:	XX
no. 3:	XX
no. 4:	XX
no. 5:	XX
no. 6:	XX
no. 7:	XX
no. 8:	XX
no. 9:	XX

- 1 You made the first offer when you were not in a position to do so.
- 2 You made a first offer that was not sufficiently aggressive.
- 3 You talked but did not listen.
- 4 You tried to influence the other party but you did not try to learn from her.
- 5 You did not challenge your assumptions about the other party.
- 6 You miscalculated the ZOPA and did not reevaluate it during the negotiation.
- 7 You made greater concessions than the other party did.
- 8 You failed to prepare yourself sufficiently well.
- 9 You failed to prepare yourself sufficiently well.