

Modulhandbuch

Fakultät Management und Vertrieb

Studiengang Management und Vertrieb (MV-B)

mit Abschluss Bachelor of Arts (B.A.)

Datum der Einführung:	01.09.2019
Studiengangverantwortlicher:	Prof. Dr. Kai Kysela
Erstellungsdatum:	24.05.2022
Workload:	25h/ECTS
SPO:	1

Überblick über die Module des Studiengangs

- Modul G1 (übergeordnet) 410600 Ökonomische Grundlagen des Managements
- Modul G2 (übergeordnet) 410605 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen
- Modul G3 (übergeordnet) 410615 Grundlagen der Unternehmensrechnung
- Modul G4 (übergeordnet) 410625 Business English
- Modul G5 (übergeordnet) 410630 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik
- Modul G6 (übergeordnet) 410640 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen des Managements
- Modul G7 (übergeordnet) 410645 Wissenschaftliches Arbeiten
- Modul H1 (übergeordnet) 410650 Vertriebsmanagement und Marketing
- Modul H2 (übergeordnet) 410665 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs
- Modul H3 (übergeordnet) 410670 Interkulturelle Kompetenz und Wirtschaftsenglisch
- Modul H4 (übergeordnet) 410680 Marktforschung und General Management
- Modul 410790 Praktisches Studiensemester und Praktikantenkolloquium
- Prüfungsarbeit 410795 Bachelor Thesis
- Vertiefungsbereich Finance:
 - Modul (übergeordnet) 410690 Bank- und Versicherungsbetriebslehre
 - Modul (übergeordnet) 410700 Spezielle Bank- und Versicherungsbetriebslehre
 - Modul (übergeordnet) 410710 Rechtliche und Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern
 - Modul (übergeordnet) 410720 Spezielles Vertriebsmanagement
- Vertriebsbereich Handel:
 - Modul (übergeordnet) 410725 Organisation und Unternehmensmanagement im Handel
 - Modul (übergeordnet) 410735 Vertriebsmanagement im Handel
- Vertriebsbereich Industrie:
 - Modul (übergeordnet) 410750 Industrielles Vertriebsmanagement und Logistik
 - Modul (übergeordnet) 410760 Vertriebsstrategien und -controlling
 - Modul (übergeordnet) 410770 Praxis im industriellen Vertriebsmanagement
 - Modul (übergeordnet) 410780 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb

Ziele des Studiengangs Management und Vertrieb (MV-B)

Der unternehmerische Erfolg wird maßgeblich durch professionelles Vertriebsmanagement beeinflusst. Die zentrale Zielsetzung des Studiums besteht somit darin den akademischen Führungsnachwuchs im Vertriebsbereich, – je nach Wahl – für die Branchen Finance, Handel und Industrie auszubilden.

Das zweisemestrige Grundstudium vermittelt fundierte Kenntnisse über den gesamten Bereich der Betriebswirtschaft. Im viersemestrigen Hauptstudium gewinnen sie Kenntnisse rund um das Vertriebs- und Kundenmanagement, Marketing, Marktforschung, General Management sowie rechtlichen Rahmenbedingungen, ergänzt um eine umfassende Sprachausbildung in Business English sowie interkulturelle Aspekte und ethisches Verhalten. Gleichzeitig fokussiert der jeweilige Vertiefungsbereich die spezifischen Fragestellungen von Finanzdienstleistern, Groß- und Einzelhandelsunternehmen sowie von Industrie- und Konsumgüterunternehmen, welche sich im Rahmen des Vertriebes von Finanzprodukten bzw. Handels- und Industrieprodukten ergeben. Wahlweise können die Vertiefungsbereiche „Finance“, „Handel“ und „Industrie“ belegt werden.

Auf Basis von wirtschaftswissenschaftlichen Fachkenntnissen und dem gewählten Studienschwerpunkt eröffnen sich Positionen in der Finanzbranche, im Groß- und Einzelhandel sowie bei Industrie- und Konsumgüterunternehmen.

Grundstudium

Modul G1 (übergeordnet) 410600 Ökonomische Grundlagen des Managements

Modul G1.1 410601 Ökonomische Grundlagen des Managements

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	8.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	9.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz Prof. Dr. Danny Stadelmayer
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Veranstaltung gibt einen grundlegenden Einblick in die zentralen Funktionalbereiche der Betriebswirtschaftslehre. Die Studierenden sind mit den zentralen Fragestellungen von Managemententscheidungen sowohl auf einzel- als auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene vertraut. Sie erkennen, dass die Betriebswirtschaftslehre grundsätzlich funktions- und branchenübergreifend ausgerichtet ist und kennen wesentliche Erklärungsansätze und Entscheidungstatbestände wirtschaftlichen Handelns. Ferner sind die Studierenden in Fragestellungen der Volkswirtschaftslehre und in grundlegende Analysemethoden der mikro- und makroökonomischen Theorie eingeführt. Sie werden in die Lage versetzt, wirtschaftliche und gesellschaftliche Vorgänge, Erscheinungen und Nachrichten vor dem Hintergrund volkswirtschaftlicher Theorien zu verstehen und zu beurteilen; sie können die Folgen wirtschaftspolitischer Maßnahmen für Einzelunternehmen abschätzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G1.2 410602 Einführung in die BWL

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G1.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Business Administration
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	44
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Diese Fachkompetenzen beziehen sich sowohl auf Fragestellungen des General Managements als auch auf den Kompetenzaufbau hinsichtlich grundlegender rechtlicher Rahmenbedingungen. Die Studierenden kennen Gegenstand und Geschichte der BWL, verstehen die sich aus der Wahl der Unternehmensform ergebenden rechtlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen sowie grundlegende unternehmerische Entscheidungstatbestände. Sie verfügen über ein integriertes vertieftes fachtheoretisches Wissen dieses Lernbereiches.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden verfügen über ein sehr breites Spektrum kognitiver und praktischer Fähigkeiten und Methoden zur Lösung von Fragestellungen in dem spezialisierten und sich stetig veränderndem Lernbereich der Allgemeinen BWL und können dabei die Wechselwirkungen der Entscheidungen in einzelnen betrieblichen Funktionalbereichen bei der Lösung praktischer Problemstellungen berücksichtigen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<p>1. Geschichte und Gegenstand der BWL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft • Geschichtliche Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre • Bedürfnis, Nutzenerwartung und Bedarf • Betrieb, Haushalt und Unternehmen <p>2. Unternehmen und ihre Formen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Lebenszyklus von Unternehmen • Unternehmenstypen, Rechtsformen • Kooperationsformen • Konzentrationsformen <p>3. Unternehmensentscheidungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entscheidungsfindung und Entscheidungspathologien • Rahmenbedingungen unternehmerischer Entscheidungen • Das Zielsystem eines Unternehmens • Strategische und operative Planungsprozesse <p>• Ausgewählte Entscheidungstechniken</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Becker, J.: Marketing-Konzeption, 10. überarb. u. erw. Aufl., München 2013</p> <p>Brecht, U.: BWL für Führungskräfte, 2., überarb. und erw. Aufl., Wiesbaden 2012</p> <p>Thommen, J.-P./Achleitner, A.-C.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht, 7., überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2013</p> <p>Wöhe, G./Döring U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 25., überarb. u. aktual. Aufl., München 2013</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G1.3 410603 Mikroökonomie

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G1.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Microeconomics
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	3.0
Workload - Kontaktstunden	45
Workload - Selbststudium	29
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen Themengebiete und Fragestellungen der Mikroökonomie, verstehen das Funktionieren der einzelnen Märkte und die Entscheidungsparameter der Unternehmen und Konsumenten aus der Sicht der Mikroökonomie. Sie verfügen über ein integriertes vertieftes fachtheoretisches Wissen dieses Lernbereiches.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden verfügen über ein sehr breites Spektrum kognitiver und praktischer Fähigkeiten und Methoden zur Lösung von Fragestellungen in dem sehr spezialisierten Lernbereich der Mikroökonomie und können dabei die Wechselwirkungen der Entscheidungen in einzelnen Marktsegmenten bei der Lösung praktischer Problemstellungen berücksichtigen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden lernen einzeln bzw. in Arbeitsgruppenteams eigene und fremd gesetzte Lern- bzw. Arbeitsgruppenziele selbstgesteuert zu erreichen, zu reflektieren und zu bewerten.

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Einführung in die Mikroökonomie</p> <p>2. Koordinationsfunktion des Marktes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Marktprozess • Arbeitsteilung, komparative Kosten und Wohlstand • Informations- und Koordinationsprobleme <p>3. Die optimale Konsumententscheidung – Die Nachfrage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budgetrestriktion • Nutzenfunktion • Entscheidung <p>4. Das Angebot</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Angebotskurve • Langfristige Angebotskurve <p>5. Monopole und Kartelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimierung des Absatzpreises • Produktdifferenzierung <p>6. Der Arbeitsmarkt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt <p>7. Funktionen des Staates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distributionsfunktion und soziale Aspekte • Allokationsfunktion und Umweltpolitik
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre: Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München u.a. 2011, 3. aktualisierte Auflage</p> <p>Mankiw, N.G./Taylor M.P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 2008, 4. Auflage</p> <p>Samuelson, P.A./Nordhaus, W.D.: Economics, Boston u.a. 2010, 19. Auflage</p> <p>Varian, H. R.: Grundzüge der Mikroökonomik, München 2011, 8. Auflage</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G1.4 410604 Makroökonomie

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G1.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Macroeconomics
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	3.0
Workload - Kontaktstunden	45
Workload - Selbststudium	29
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden kennen Themengebiete und Fragestellungen der Makroökonomie. Sie verstehen das Funktionieren einzelner volkswirtschaftlicher Modelle sowie die entscheidenden Stellschrauben gesamtwirtschaftlichen Handelns aus der Sicht der Makroökonomie.</p> <p>Sie verfügen über ein integriertes vertieftes fachtheoretisches Wissen dieses Lernbereiches.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden verfügen über ein sehr breites Spektrum kognitiver und praktischer Fähigkeiten und Methoden zur Lösung von Problemstellungen in dem sehr spezialisierten Lernbereich der Makroökonomie und können dabei die Interdependenzen der Entscheidungen in einzelnen Bereichen einer Volkswirtschaft bei der Lösung makroökonomischer Fragestellungen berücksichtigen.</p>
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	<p>Die Studierenden lernen einzeln bzw. in Arbeitsgruppenteams eigene und fremd gesetzte Lern- bzw. Arbeitsgruppenziele selbstgesteuert zu erreichen, zu reflektieren und zu bewerten.</p>

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 2. Gütermarkt 3. Geld- und Kapitalmarkt 4. IS-LM-Modell 5. Arbeitsmarkt 6. Gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht 7. Zins- und Inflationstheorie 8. Geld und Fiskalpolitik 9. Wechselkurse und Wechselkurssysteme 10. Relative und absolute Preisvorteile 11. Faktorwanderungen 12. Reales Tauschverhältnis und Handelsgleichgewicht 13. Handelspolitische Instrumente 14. Zahlungsbilanz und Zahlungsbilanzmechanismen 15. Stabilisierungspolitik bei festem Wechselkurs und flexiblen Wechselkursen
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Blanchard, O./Illing, G.: Makroökonomie, 6. Aufl., München 2014</p> <p>Bofinger, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre: Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, 3. Auflage, München u.a. 2011</p> <p>Issing, O.: Einführung in die Geldtheorie, 15. Aufl., München 2011</p> <p>Krugman, P.R./Obstfeld, M.: Internationale Wirtschaft : Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 9 Aufl., München u.a. 2011</p> <p>Mankiw, N.G./Taylor M.P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Aufl., Stuttgart 2012</p> <p>Samuelson, P.A./Nordhaus, W.D.: Economics, 19. Aufl., Boston u.a. 2010</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G2 (übergeordnet) 410605 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen

Modul G2.1 410606 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen I

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wellbrock
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden erlernen die grundlegenden Begriffe, Aufgaben, Instrumente und Abläufe im Beschaffungswesen und der Produktionswirtschaft. Die Studierenden können danach einfache Fragestellungen aus diesen Fachgebieten bearbeiten. Die Studierenden sind nach Absolvieren des Moduls in der Lage, beschaffungs- und produktionswirtschaftliche Fragestellungen thematisch einzuordnen und können selbständig Lösungen erarbeiten.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G2.3 410607 Beschaffungswirtschaft

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G2.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Procurement
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	44
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage die Ziele und Aufgaben der Beschaffung zu beschreiben und aufzusagen. Die Studierenden können die wesentlichen Beschaffungsstrategien erklären, gegenüberstellen und interpretieren (z.B.: Vor- und Nachteile).</p> <p>Daneben sind die Studierenden befähigt die wesentlichen Instrumente der Beschaffung wiederzugeben und zu beschreiben. Sie sind in der Lage den Ablauf des Beschaffungswesens anhand der bedeutenden Kernaspekte und Vorgehensweisen zu erklären und in Teilbereichen relevante Vergleiche anzustellen.</p> <p>Die Studierenden können Lagermanagement und Kommissionierung definieren, die verschiedenen Möglichkeiten im Bereich des Lagermanagements unterscheiden und vergleichen.</p>

<p>Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung</p>	<p>Die Studierenden sind in der Lage Beschaffungsstrategien zu analysieren und wesentliche beschaffungsrelevante Aussagen abzuleiten. Sie können grundlegende Beschaffungsinstrumente anwenden und auswerten.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt Aufgaben und Ziele der Materialbestandsrechnung auszuführen und allgemeine Implikationen für die Materialbestell- und Materialbedarfsrechnung abzuleiten. Die Studierenden sind in der Lage die wesentlichen Methoden im Rahmen der Materialbestell- und Materialbedarfsrechnung anzuwenden und im Grundfall Ergebnisse zu berechnen. Den Ablauf im Materialeinkauf sind die Studierenden in der Lage im Grundsatz darzustellen und dabei Zusammenhänge aufzudecken.</p> <p>Die Studierenden können die wesentlichen Formen des Lagermanagements abbilden und im Bereich der Kommissionierung grundlegende Möglichkeiten der Ausgestaltung ausführen.</p>
<p>Personale Kompetenz: Sozialkompetenz</p>	<p>---</p>
<p>Personale Kompetenz: Selbständigkeit</p>	<p>---</p>
<p>Kompetenzniveau gemäß DQR</p>	<p>5</p>
<p>Inhalte</p>	<p>1. Grundlagen der Beschaffung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Aufgaben der Beschaffung • Make-or-Buy als strategische Optionen • Beschaffungsstrategien <p>2. Grundlegende Instrumente der Beschaffung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsmarktforschung • Preisstrukturanalysen • Total Cost of Ownership • Incoterms • Analysen zur Kostenreduzierung (ABC-/XYZ-Analyse) • e-Procurement <p>3. Ablauf des Beschaffungswesens am Beispiel von Materialien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Materialbestandsrechnung • Materialbedarfsrechnung • Materialbestellrechnung • Materialeinkauf • Materialstandardisierung <p>4. Lagermanagement und Kommissionierung</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	

<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Bichler, K. et al.: Beschaffungs- und Lagerwirtschaft: Praxisorientierte Darstellung der Grundlagen, Technologien und Verfahren, 9. aktualisierte und überarbeitete Auflage, Wiesbaden 2010</p> <p>Kluck, D.: Materialwirtschaft und Logistik, 3. überarbeitete Auflage, Stuttgart 2008</p> <p>Schulte, C.: Logistik: Wege zur Optimierung der Supply Chain, 6. überarbeitete und erweiterte Auflage, München 2013</p> <p>Wannenwetsch, H.: Integrierte Materialwirtschaft und Logistik, 4. aktualisierte Auflage, Heidelberg 2010</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Veranstaltung G2.4 410608 Produktionswirtschaft

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G2.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Production
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	44
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage, die Systematik der Produktionsfaktoren zu erkennen und darzustellen.</p> <p>Des Weiteren sind sie befähigt Betriebsmittel, Werkstoffe und Fertigungsverfahren zu benennen und zu erklären sowie ggf. Einflussgrößen aufzuzählen. Weiterhin können die Studierenden Begriff und Arten bzw. Verfahren beschreiben. Sie sind in der Lage die Produktionsfunktionen (Typ A und Typ B) zu definieren und anzugeben.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden können die verschiedenen Produktionsfaktoren einordnen, deren Beziehungen darstellen und Zusammenhänge aufzudecken.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt verschiedene Formen der Lagerhaltung einzuordnen und zu analysieren. Weiterhin können Sie die Bedeutung von verschiedenen Fertigungsverfahren ermitteln und Anwendungsmöglichkeiten ableiten.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage die Produktionsfunktionen abzubilden und implizite Annahmen zu erkennen.</p>

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<p>1. Systematik der Produktionsfaktoren</p> <p>2. Menschliche Arbeit als Produktionsfaktor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menschliche Arbeitsleistung • Einflussgrößen auf die menschliche Arbeitsleistung <p>3. Betriebsmittel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriff und Arten von Betriebsmitteln • Ergiebigkeitskomponenten von Betriebsmitteln • Instandhaltung von Betriebsmitteln <p>4. Werkstoffe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Werkstoffarten • Ergiebigkeitskomponenten von Werkstoffen • Werkstoffbeschaffung • Lagerhaltung <p>5. Fertigungsverfahren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Systematisierung der Fertigungsverfahren • Arbeitsvorbereitung <p>6. Grundlagen der Produktionstheorie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktionsfunktionen vom Typ A • Produktionsfunktionen vom Typ B • Kostentheorie
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Corsten, H./Gössinger, R.: Produktionswirtschaft: Einführung in das industrielle Produktionsmanagement, 13. vollständig überarbeitete Auflage, München/Wien 2012</p> <p>Günther, H.-O./Tempelmeier, H.: Produktion und Logistik, 9. überarb. u. erw. Aufl. 2011</p> <p>Wöhe, G./Döring U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 25. überarbeitete und erweiterte Aufl., Wiesbaden 2013</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G2.2 410609 Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen II

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Heiko Hansjosten
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Das Modul Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen II trägt aufbauend auf dem Modul Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen I - den wachsenden Ansprüchen an Manager in Bezug auf eine fachübergreifende Denkrichtung Rechnung. Neben dem notwendigen Fachwissen über die jeweiligen Teildisziplinen wird insbesondere Wert auf eine disziplinenübergreifende Sichtweise gelegt. Besonders von Bedeutung sind hierbei Erkenntnisse bezüglich der Verbindung von operationaler und strategischer Ebene in Unternehmen. Die Studierenden können nach erfolgreichem Abschluss des Moduls erkennen, dass eine isolierte Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Disziplinen obsolet ist und Schnittstellenproblematiken diskutieren und erklären. In den behandelten Einzeldisziplinen Absatzwirtschaft und Personalwirtschaft lernen sie die wichtigsten theoretischen Konzepte und deren Anwendung kennen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G2.5 410610 Absatzwirtschaft

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G2.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales / Marketing
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 4 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage, konzeptionelle Grundlagen und institutionelle Besonderheiten des Marketing einzuordnen und voneinander abzugrenzen.</p> <p>Des Weiteren sind sie befähigt, Grundlagen der Marktforschung und der Kaufverhaltensforschung in der richtigen Weise wiederzugeben. Weiterhin können die Studierenden die Bedeutung der Marketingplanung herausstellen sowie die vier Marketing-Mix-Instrumente beschreiben. Sie sind in der Lage diverse Marketing-Controlling-Kennzahlen zu erklären.</p>

<p>Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung</p>	<p>Die Studierenden können die einzelnen Marketing-Mix-Instrumente klassifizieren, deren Beziehungen zueinander herstellen und relevante Abhängigkeiten aufdecken.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt verschiedene Ausprägungsformen der Marktsegmentierung anzuwenden. Weiterhin können sie die Kernaussagen der Kaufverhaltensforschung in der richtigen Weise interpretieren und hieraus praxisrelevante Schlüsse ableiten.</p>
<p>Personale Kompetenz: Sozialkompetenz</p>	<p>---</p>
<p>Personale Kompetenz: Selbständigkeit</p>	<p>---</p>
<p>Kompetenzniveau gemäß DQR</p>	<p>5</p>
<p>Inhalte</p>	<p>1. Grundlagen des Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffliche und konzeptionelle Grundlagen • Institutionelle Besonderheiten des Marketing <p>2. Verhaltens- und Informationsgrundlagen des Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufverhaltensforschung • Grundlagen der Marktforschung • Marktsegmentierung <p>3. Strategische Marketingplanung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Analyse • Marketingziele • Marketingstrategien <p>4. Marketing-Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produkt- und programmpolitische Entscheidungen • Preispolitische Entscheidungen • Distributionspolitische Entscheidungen • Kommunikationspolitische Entscheidungen <p>5. Marketingcontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Entscheidungstatbestände des Marketingcontrolling • Kennzahlen und Kennzahlensysteme • Berechnung von Kunden- und Markenwerten
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	

Literatur/Lernquellen	<p>Meffert, H./Burmans, C./Kirchgeorg, M. (2012), Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 11. Aufl., Wiesbaden</p> <p>Bruhn, M. (2012), Marketing – Grundlagen für Studium und Praxis, 11. Aufl., Wiesbaden</p> <p>Homburg, C. (2012), Marketingmanagement: Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung, 4. Aufl., Wiesbaden</p> <p>Kotler, P. et. al. (2011), Grundlagen des Marketing, 5. Aufl., München</p> <p>Kotler, P. et. al. (2007), Marketing-Management, Strategien für wertschaffendes Handeln, 12. Aufl., München</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G2.6 410611 Personalwirtschaft

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G2.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Human Resource Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 4 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage, die Grundlagen der Personalwirtschaft und die Rahmenbedingungen moderner Personalarbeit wiederzugeben.</p> <p>Innerhalb des Personalmanagements können das Personalrecruiting, die Personalentwicklung, die Personalfreistellung und die Personaleinsatzplanung erklärt und voneinander abgegrenzt werden. Fragen zur Entlohnung und das Personalcontrolling können von den Studierenden erklärt werden.</p> <p>Rechtliche Rahmenbedingungen im Bereich der Personalwirtschaft können von den Studierenden benannt und in der richtigen Weise eingeordnet werden.</p>

Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden sind in der Lage die Bedeutung der Instrumente des Personalrecruiting, der Personalentwicklung, der Personalfreistellung und der Personaleinsatzplanung herauszuarbeiten, um diese für die Praxis nutzbar zu machen.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt, unterschiedliche Entlohnungsmodelle zu analysieren und in der Praxis anzuwenden. Kennzahlen des Personalcontrollings können von den Studierenden analysiert und interpretiert werden.</p>
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen der Personalwirtschaft 2. Rahmenbedingungen moderner Personalarbeit 3. Planung im Personalbereich 4. Personalrecruiting 5. Personalentwicklung 6. Personalfreistellung 7. Einsatz von Personal 8. Fragen der Entlohnung 9. Controlling im Personalbereich
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Berthel, J./Becker f. G. (2010): Personal-Management, Grundzüge für Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit, 9. Aufl., Stuttgart</p> <p>Bröckermann, R. (2009) Personalwirtschaft. Lehr- und Übungsbuch für Human Resource Management, 5. Aufl., Stuttgart</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G3 (übergeordnet) 410615 Grundlagen der Unternehmensrechnung

Modul G3.1 410616 Grundlagen der Unternehmensrechnung I

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den grundlegenden Rechenelementen des betrieblichen Rechnungswesens vertraut und können verlässlich Erfolgsgrößen und Zahlungsgrößen im Unternehmen differenzieren. Sie kennen den Aufbau und die Bestandteile des betrieblichen Rechnungswesens und beherrschen die grundlegende Buchführungstechnik zur Abbildung betrieblicher Geschäftsvorfälle. Sie können die grundlegenden Methoden zur Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Investitionen anwenden und sind damit in der Lage die Einflussfaktoren auf Investitionsentscheidungen abzuschätzen. Darüber hinaus kennen sie die Grundformen der betrieblichen Finanzierung und deren Charakteristika und können die Vor- und Nachteile der Finanzierungsformen aufzeigen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G3.3 410617 Buchführung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G3.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Bookkeeping
Leistungspunkte (ECTS)	4.0, dies entspricht einem Workload von 100 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	38
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können die zentralen Aufgaben der Buchführung nach HGB benennen und sind in der Lage die wesentlichen Rechtsgrundlagen der Buchführung und der Buchführungsverpflichtung anzugeben. Sie können das System und die Technik der doppelten Buchführung erklären.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt die wesentlichen Instrumente und Maßnahmen (bspw.: Inventur, Inventar und Bilanz) voneinander abgrenzen und einzuordnen.</p> <p>Sie sind in der Lage Geschäftsvorfälle buchhalterisch darzustellen und entsprechend zu erklären als auch Eröffnungs- und Schlussbuchungen zu bestimmen und anzugeben.</p>

<p>Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung</p>	<p>Die Studierenden sind in der Lage eine Buchhaltung vollständig anzufertigen und dabei die buchhalterisch getroffenen Aussagen auf Richtigkeit hin zu überprüfen, Zusammenhänge aufzudecken und hinsichtlich ihrer Auswirkung zu analysieren.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage erste Abschlussbuchungen (z.B. Rechnungsabgrenzung, Rückstellungen, Abschreibungen) stringent abzuleiten und in der Buchhaltung darzustellen.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt einen Probeabschluss zu entwickeln und anzufertigen, diesen zu analysieren und aufbauend die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung abzuleiten.</p>
<p>Personale Kompetenz: Sozialkompetenz</p>	<p>---</p>
<p>Personale Kompetenz: Selbständigkeit</p>	<p>---</p>
<p>Kompetenzniveau gemäß DQR</p>	<p>5</p>
<p>Inhalte</p>	<p>1. Rechtsgrundlagen und Technik des betrieblichen Rechnungswesens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buchführung im Rahmen des Rechnungswesens • System und Technik der doppelten Buchführung: Inventur - Inventar - Bilanz - Bestandsbuchungen Erfolgsbuchungen - Kontenrahmen und Kontenplan <p>2. Ausgewählte Buchungsfälle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbuchung des Warenverkehrs: Warenkonten - Bewertungsprobleme - Umsatzsteuer - Zahlungsverkehr • Verbuchung des Anlagevermögens: planmäßige Abschreibungen - Ausscheiden von Anlagevermögen • Zeitliche Abgrenzung durch Rechnungsabgrenzungsposten • Zeitliche Abgrenzung durch Rückstellungen • Verbuchung der Erstellung fertiger und unfertiger Erzeugnisse • Verbuchung des Personalaufwands <p>3. Hauptabschlussübersicht und Probeabschluss, Ableitung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung</p> <p>4. Zusammenfassende Fallstudie</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>

Literatur/Lernquellen	<p>Bieg, H.: Buchführung: eine systematische Anleitung mit umfangreichen Übungen und einer ausführlichen Erläuterung der GoB, 7. Auflage, Saarbrücken 2013</p> <p>Buchner, R.: Buchführung und Jahresabschluss, 7. Auflage, München 2005</p> <p>Coenenberg, A. G./Haller, A./Mattner, G./Schultze, W.: Einführung in das Rechnungswesen, 5. Aufl., Stuttgart 2014</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G3.4 410618 Einführung in die Investitionsrechnung und Finanzwirtschaft

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G3.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Investment and Finance
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	19
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage die zentralen Aufgaben der Investitionsrechnung und Finanzierung zu benennen und zu beschreiben.</p> <p>Daneben sind die Studierenden befähigt die einzelnen Instrumente (dynamische Verfahren der Investitionsrechnung, Kapitalwertmethode, interner Zinsfuß, Außenfinanzierungs- und Innenfinanzierungsarten) aufzuzählen und voneinander abzugrenzen.</p> <p>Weiterhin können die Studierenden die Kapitalstruktur und Verschuldungspolitik beschreiben und interpretieren.</p>

<p>Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung</p>	<p>Die Studierenden sind in der Lage die einzelnen Methoden der Investitionsrechnung anzuwenden und somit auch Kapitalwerte, interne Zinsfüße etc. zu berechnen. Darauf aufbauend sind sie befähigt Ergebnisse auszuwerten, Beziehungen zueinander darzustellen und hieraus Aussagen abzuleiten.</p> <p>Die Studierenden können Finanzierungsmöglichkeiten (z.B.: Einlagenfinanzierung, Kreditfinanzierung, Finanzierung aus Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerten, etc.) darstellen und deren Bedeutung ermitteln. Zudem sind diese in der Lage Problemlösungen im Finanzierungsbereich aufzuzeigen.</p>
<p>Personale Kompetenz: Sozialkompetenz</p>	<p>---</p>
<p>Personale Kompetenz: Selbständigkeit</p>	<p>---</p>
<p>Kompetenzniveau gemäß DQR</p>	<p>5</p>
<p>Inhalte</p>	<p>1. Einführung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gegenstand der Finanzwirtschaft • Finanzwirtschaftliche Systemelemente <p>2. Investitionsrechnung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen und Überblick • Dynamische Verfahren der Investitionsrechnung: Grundlagen - Kapitalwertmethode - Interner Zinsfuß - Annuitätenmethode - dynamische Amortisationsrechnung <p>3. Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen: Gegenstand und Grundbegriffe der Unternehmensfinanzierung - Systematisierung der Finanzierungsformen • Außenfinanzierung: Einlagen- und Beteiligungsfinanzierung - lang- und kurzfristige Kreditfinanzierung • Innenfinanzierung: Selbstfinanzierung - Finanzierung aus Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerten • Kapitalstruktur und Verschuldungspolitik
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	

<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Däumler, K.-D.: Betriebliche Finanzwirtschaft, 10. Aufl., Berlin 2013</p> <p>Däumler, K.-D.: Grundlagen der Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung, 13. Aufl., Berlin 2014</p> <p>Perridon, L./Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, 16. Aufl., München 2012</p> <p>Walz, H./Gramlich, D.: Investitions- und Finanzplanung, 8. Aufl., Heidelberg 2011</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul G3.2 410619 Grundlagen der Unternehmensrechnung II

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	5.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den grundlegenden Techniken der erfolgszielorientierten Unternehmensrechnung vertraut. Sie können beurteilen wie sich wichtige Geschäftsvorfälle im Jahresabschluss nach HGB auswirken und kennen die einschlägigen nationalen Bilanzierungs-Regelungen. Sie sind damit in der Lage, die Bedeutung, die Aussagefähigkeit aber auch die Grenzen der Finanzberichterstattung nach HGB einzuschätzen. Die Studierenden sind darüber hinaus befähigt kostenrechnerische Fragestellungen mittels geeigneter Instrumente zu bearbeiten: Sie besitzen ein Verständnis über die Entstehung von Kosten im Unternehmen, deren Messung bzw. Quantifizierung, deren Verrechnung auf Kostenträger und Auswirkung auf das Betriebsergebnis.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G3.5 410620 Einführung in die Jahresabschlussrechnung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G3.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Annual Financial Statement
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	13,8
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können die zentralen Aufgaben der Finanzberichterstattung nach HGB benennen und sind in der Lage die wesentlichen Rechtsgrundlagen des Jahresabschlusses (Aufstellungsverpflichtung, Umfang, zentrale Grundsätze) anzugeben. Sie sind in der Lage die Ansatzgrundsätze und Bewertungsgrundsätze der HGB-Rechnungslegung zu erklären und zu demonstrieren. Ebenso sind sie in der Lage, die einschlägigen nationalen Bilanzierungs-Regelungen zu benennen und zu erklären. Die wesentlichen Elemente der Rechenschaftslegung außerhalb des Zahlenwerkes von Bilanz und GuV (insbesondere Anhang, Lagebericht sowie Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung) können sie benennen und die Maßnahmen der Publizität und Qualitätssicherung wiedergeben.</p>

<p>Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung</p>	<p>Die Studierenden sind in der Lage die Ansatz- und Bewertungsgrundsätze des HGB auf wichtige Geschäftsvorfälle des Unternehmens anzuwenden. Sie können damit deren bilanzielle Behandlung aus den bestehenden Rechtsgrundlagen stringent ableiten und sind in der Lage die erforderlichen Beurteilungsschritte für einzelne Sachverhalte (z.B. selbstgeschaffene immaterielle Anlagewerte, Rückstellungen etc.) zu analysieren.</p>
<p>Personale Kompetenz: Sozialkompetenz</p>	<p>---</p>
<p>Personale Kompetenz: Selbständigkeit</p>	<p>---</p>
<p>Kompetenzniveau gemäß DQR</p>	<p>6</p>
<p>Inhalte</p>	<p>1. Grundlagen des handelsrechtlichen Jahresabschlusses</p> <p>Begriff des Jahresabschlusses und Grundzusammenhänge (Zweck Buchführungs- u. Bilanzierungspflicht, Überblick HGB-Vorschriften, Bedeutung und Ermittlung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung)</p> <p>2. Zentrale Grundsätze u. Vorschriften zu Bilanz und GuV</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ansatz und Bewertung (Abstrakte/Konkrete Aktivierungsfähigkeit, Abstrakte/Konkrete Passivierungsfähigkeit, der Vorsichtsprinzip und seine Ausprägungen, das bilanzielle Bewertungssystem nach Regelungen des HGB, sonstige Bewertungsgrundsätze) • Ausweis und Darstellungsfragen <p>3. Rechenschaftslegung außerhalb des Zahlenwerkes von Bilanz und GuV</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anhang als Teil des Jahresabschlusses • Lagebericht als Ergänzung des Jahresabschlusses <p>4. Maßnahmen der Publizität und Qualitätssicherung der Rechnungslegung</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Baetge J./Kirsch H.-J./Thiele, S.: Bilanzen, 12. Aufl Düsseldorf 2013</p> <p>Scherrer, G.: Rechnungslegung nach neuem HGB, 3. Aufl. München 2011</p> <p>Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D.: NWB Kommentar Bilanzierung, 5. Aufl. Berlin-Herne 2014</p>

Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G3.6 410621 Einführung in die Kostenrechnung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G3.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Cost Accounting
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	3.0
Workload - Kontaktstunden	45
Workload - Selbststudium	21,2
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 7 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können die Funktion der Kostenrechnung als betriebliches Informationsinstrument detailliert benennen und beispielhaft demonstrieren. Sie sind in der Lage den Kostenbegriff zweckorientiert zu definieren und verschiedene Kostenbegriffe einander gegenüberzustellen; sie können daher die wissenschaftlichen bzw. kostentheoretischen Grundlagen darstellen. Sie sind ferner in der Lage die Bereiche der Kostenrechnung (Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung) zu charakterisieren und gegeneinander abzugrenzen. Voll- und Teilkostensysteme können sie in ihrem Wesensgehalt kennzeichnen und erklären.</p>

Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können die Techniken der Kostenartenrechnung anwenden und sind damit in der Lage, Kosten nach Art und Höhe zu bestimmen und damit betriebliche Kostenstrukturen zu analysieren. Sie können auf Basis betrieblicher Daten Kostenstellenrechnungen durchführen und sind in der Lage, bspw. bei Kostenverrechnungen, implizit getroffene Annahmen zu erkennen und kritisch zu würdigen. Die Studierende sind in der Lage unter Anwendung verschiedener Verfahren bspw. die Selbstkosten eines Produktes zu berechnen und können die dabei bestehenden Abhängigkeiten und Beziehungen klarlegen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kostenrechnung als Informationsinstrument 2. Kostentheoretische Grundlagen der Kostenrechnung 3. Merkmale von Kostenrechnungssystemen 4. Kostenartenrechnung 5. Kostenstellenrechnung 6. Kostenträgerrechnung 7. Voll- und Teilkostenrechnungssysteme
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Brecht, U.: Controlling für Führungskräfte, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl. Wiesbaden 2012</p> <p>Däumler, K.-D./Grabe, J.: Kostenrechnung 1 Grundlagen, 10., vollst. überarb. Aufl., Herne/Berlin 2008</p> <p>Schildbach, T. et al.: Kosten- und Leistungsrechnung, 10. bearb. Aufl., Stuttgart 2009</p> <p>Wöhe, G./Döring U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 25., überarbeitete und aktualisierte Aufl., Wiesbaden 2013</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G4 (übergeordnet) 410625 Business English

Modul G4.1 410626 Business English I

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	90
Leistungspunkte (ECTS)	3.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wanja Wellbrock Jason Humphreys
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Dieses Modul führt die Studierenden in die Welt des Geschäftsenglisch ein. Anhand von authentischen geschäftlichen Situationen werden grundlegende Fähigkeiten im Bereich Sprechen, Schreiben und Verstehen vermittelt. Unter anderem behandelt die Vorlesung typische Kommunikationssituationen wie z. B. Telefonieren, einfache Geschäftskorrespondenz, Vorstellung der eigenen Firma, Terminvereinbarung und Organisation von Geschäftsreisen. Des Weiteren vermittelt die Veranstaltung die nötige Basisgrammatik. Dieses Modul entspricht in etwa dem Niveau B1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G4.3 410627 Business English I

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G4.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Business English I
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	23,5
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 20 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang.
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Mit dieser Veranstaltung erschließen sich die Studierenden ihre Handlungsfähigkeit im internationalen Kontext: Sie erwerben ein breites und für die Vertriebsarbeit unabdingbares grundlegendes Fachwissen für Vertriebs- und Verhandlungssituationen mit englischsprachigen Kunden und Mitarbeitern in anwendungsorientierten Fragestellungen und (Rollenspiel-) Situationen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	---
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Mit dieser Veranstaltung erschließen sich die Studierenden ihre Handlungsfähigkeit im internationalen Kontext: Typische Fragestellungen internationaler Vertriebstätigkeit werden in Arbeitsgruppen gemeinsam erarbeitet. Dabei sind individuelle Ansätze der Studierenden in der Gruppe argumentativ zu vertreten und zu einer gemeinschaftlichen Lösung weiterzuentwickeln.

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<p>1. Introductions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducing yourself • Talking about your company • Describing job duties and responsibilities <p>2. Business Correspondence</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exchanging information on the telephone • E-mail etiquette • The business letter <p>3. Appointments & Arrangements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Making & confirming appointments • Cancelling & re-scheduling <p>4. Welcoming Visitors</p> <ul style="list-style-type: none"> • Giving a tour of the company • Small talk • The business lunch <p>5. Business Travel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organising a business trip • Basic intercultural knowledge • Accommodation <p>6. Business English Grammar Review</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Hees, A./Humphreys, J.: Englische Grammatik: Intensivtraining mit Diagnosetest und Übungsheft, Stuttgart 2010</p> <p>Handford, M.; Koester, A.; Lisboa, M.; Pitt, A.: Business Advantage B1, Cambridge 2012</p> <p>Eilertson, C.; Hogan, M.: Basis for Business B1, Berlin 2011</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G4.2 410628 Business English II

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	90
Leistungspunkte (ECTS)	3.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wanja Wellbrock Jason Humphreys
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Das Modul befähigt die Studierenden, ihre schon vorhandenen Business-Englisch Kenntnisse effektiver und professioneller anzuwenden. Hauptthemen in diesem Modul sind u. a. der Aufbau und die Pflege von Geschäftskontakten, Banking, Beschreibung von Diagrammen und Produkten, Verhandlungen, Jobs und Karriere, sowie Vertrieb und Marketing. Darüber hinaus baut dieses Modul auf der Basisgrammatik auf. Diese Vorlesung entspricht in etwa dem Niveau B2 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G4.4 410629 Business English II

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G4.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Business English II
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	39,5
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 4 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Mit dieser Veranstaltung vertiefen die Studierenden ihre Handlungsfähigkeit im internationalen Kontext: Sie erwerben ein fundiertes Fachwissen für tiefgehende praxisorientierte Ausführungen und Gespräche. Dabei stehen ausgewählte, vorwiegend funktionalorientierte Diskussionsrunden mit englischsprachigen unternehmensinternen und -externen stakeholdern Vordergrund. Diese anwendungsorientierten Themen werden in Rollenspielen erarbeitet.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	---

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Mit dieser Veranstaltung vertiefen die Studierenden ihre Handlungsfähigkeit im internationalen Kontext: Typische Fragestellungen unternehmerischen Handelns werden in Arbeitsgruppen gemeinsam erarbeitet. Dabei sind individuelle Ansätze der Studierenden in der Gruppe argumentativ zu vertreten und zu einer gemeinschaftlichen Lösung weiterzuentwickeln.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden lernen, eigenständig Haltungen und Meinungen der einzelnen Gesprächspartner englischsprachiger Diskussionen zu analysieren, zu reflektieren und in ihre eigene Gesprächsführung zur Durchsetzung ihrer individuellen kommunikativen Zielsetzungen selbständig situationsabhängig einzubauen. Dabei müssen sie stets Interdependenzen zu den Zielsetzungen ihrer Diskussionspartner berücksichtigen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Human Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recruitment • Letter of application • CV • Job interviews <p>2. Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Money & payment • Negotiations <p>3. Statistics</p> <ul style="list-style-type: none"> • Discussing statistics • Presenting graphs & charts <p>4. Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing methods • Branding • Describing products & services <p>5. Presentations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparing & giving presentations
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	

<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Handford, M.; Koester, A.; Lisboa, M.; Pitt, A.: Business Advantage B2, Cambridge 2012</p> <p>Butzphal, G./Maier-Fairclough, J.: Career Express: Business English B2, Berlin 2010</p> <p>Ashford S./Smith, T.: Business Proficiency Wirtschaftsentenglisch für Hochschule und Beruf, Stuttgart 2010</p> <p>Eilertson, C.; Hogan, M.: Basis for Business B2, Berlin 2011</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

**Modul G5 (übergeordnet) 410630 Quantitative Methoden und
Wirtschaftsinformatik**

Modul G5.1 410631 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik I

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz Prof. Dr. Danny Stadelmayer
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Den Studierenden werden die mathematischen Grundlagen vermittelt, welche die Basis wissenschaftlich fundierter Planungsmethoden und Entscheidungstechniken bilden. Sie beherrschen insbesondere die Methoden der Finanzmathematik, linearen Algebra und mehrvariablen Analysis. Die Studierenden erhalten auch einen ersten Einblick in die typischen betriebswirtschaftlichen Anwendungsgebiete dieser Methoden. Darüber hinaus werden erste Kompetenzen bezüglich der Konzeption, Entwicklung und Anwendung von Informations- und Kommunikationssystemen in Wirtschaftsunternehmen aufgebaut. Die Studierenden sind mit Inhalt, Bedeutung sowie Aufbau und Ablauf des Informationsmanagements in Unternehmen vertraut. Sie erwerben Grundkenntnisse über die dabei eingesetzten Technologien und die hierbei bestehenden Entwicklungstendenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G5.3 410632 Mathematik/Finanzmathematik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G5.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Mathematics / Financial Mathematics
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	12
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 32 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Dies erfolgt im Rahmen des Mathematik-Vorbereitungskurses.</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Methoden der Finanzmathematik, linearen Algebra und mehrvariablen Analysis benennen und erklären. Sie sind in der Lage diese Methoden aufzuführen bzw. zu interpretieren und auf betriebswirtschaftliche Anwendungsgebiete zu übertragen und damit entsprechende Rückschlüsse zu ziehen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage für entsprechende Fragestellungen die passenden Methoden auszuwählen und anzuwenden. Anhand der Methoden können die Studierenden ökonomische Problemstellungen lösen und Zusammenhänge erkennen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Differentialrechnung mit Funktionen einer unabhängigen Variablen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Differenzialquotient und Ableitungsregeln • Höhere Ableitungen • Extremwertbestimmung <p>2. Differentialrechnung mit Funktionen mit mehreren unabhängigen Variablen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partielle Ableitungen • Partielles und totales Differenzial • Extremwertbestimmung mit und ohne Nebenbedingungen <p>3. Lineare Algebra</p> <ul style="list-style-type: none"> • Matrizen und Vektoren • Matrix- und Vektoroperationen • Lineare Gleichungssysteme • Ökonomische Anwendungen <p>4. Lineare Optimierung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grafische Lösung linearer Programme • Simplexverfahren <p>5. Einführung in die Finanzmathematik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zinsperioden und effektive Raten • Geometrische Reihen • Gesamtbarwert • Hypothekenrückzahlungen • Investitionsprojekte
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Teil: 1. Grundlagen, 2010, 13. Auflage</p> <p>Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Teil: 2. Differential- und Integralrechnung, 2010, 13. Auflage</p> <p>Schwarze, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Teil: 3. Lineare Algebra, lineare Optimierung und Graphentheorie, 2010, 13. Auflage</p> <p>Sydsaeter, K./Hammond, P. J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler: Basiswissen mit Praxisbezug; München [u.a.] 2009, 3. aktualisierte Auflage</p> <p>Tietze, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik: mit 1300 Übungsaufgaben, Wiesbaden 2009, 15. Auflage</p>

Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G5.4 410633 Informationstechnologie und Informationsmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G5.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	1
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Information Technology and Information Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	44
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Informations- und Kommunikationssysteme und -technologien benennen und definieren. Sie sind in der Lage diese zu erklären bzw. zu unterscheiden.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage passende Informations- und Kommunikationssysteme auszuwählen und zu benutzen. Im Rahmen des Informationsmanagements sind die Studierenden in der Lage Problemlösungen zu konstruieren.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5

<p>Inhalte</p>	<p>1. Begriffliche Grundlagen, Information und Betriebswirtschaftslehre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffsabgrenzungen (Zeichen, Daten, Information, Wissen) • Information und Unternehmensführung • Informationssysteme <p>2. Grundlagen des Informationsmanagements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriffliche Grundlagen und Ansätze • Modell des Informationsmanagements <p>3. Management der Informationswirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management der Informationsnachfrage • Management der Informationsquellen und -ressourcen • Management des Informationsangebots • Management der Informationsverwendung <p>4. Überblick über das Management der Informationssysteme</p> <p>5. Überblick über das Management der Informations- und Kommunikationstechnik</p> <p>6. Überblick über die Führungsaufgaben des Informationsmanagements</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Dippold, R./Meier, A./Ringgenberg, A./Schnider, W./Schwinn, K.: Unternehmensweites Datenmanagement: Von der Datenbankadministration bis zum Informationsmanagement, 4. Aufl., Braunschweig Wiesbaden 2005</p> <p>Krcmar, H.: Informationsmanagement, 4. Aufl., Berlin Heidelberg New York 2010</p> <p>Krcmar, H.: Einführung in das Informationsmanagement, Berlin Heidelberg New York 2011</p> <p>Picot, A./Reichwald, R./Wigand, R.T.: Die grenzenlose Unternehmung: Information, Organisation und Management, 5. Aufl., Wiesbaden 2009</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul G5.2 410634 Quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik II

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz Prof. Dr. Danny Stadelmayer
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Studierende erwerben Kompetenzen, die sie befähigen die statistischen Methoden anzuwenden und einzusetzen, die als Grundlage für eine betriebswirtschaftliche Ausbildung und berufliche Tätigkeit benötigt werden. Insbesondere wird die Befähigung vermittelt, die Erhebung, Aufbereitung und Auswertung einer statistischen Untersuchung zu planen und durchzuführen. Darüber hinaus dient das Modul der Vermittlung weiterführender Kenntnisse über die Begrifflichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung und der Wirtschaftsinformatik. Die Studierenden kennen die Ziele, Einsatzmöglichkeiten und Komponenten betriebswirtschaftlicher System- und Anwendungssoftware sowie lokaler und weltweiter Netzwerke.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G5.5 410635 Statistik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G5.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Statistics
Leistungspunkte (ECTS)	4.0, dies entspricht einem Workload von 100 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	28
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 10 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Methoden der Statistik benennen und erklären. Sie sind in der Lage diese Methoden aufzuführen bzw. zu interpretieren und auf betriebswirtschaftliche Anwendungsgebiete zu übertragen und damit entsprechende Rückschlüsse zu ziehen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage für entsprechende Fragestellungen die passenden Methoden auszuwählen und anzuwenden. Anhand der Methoden können die Studierenden ökonomische Problemstellungen lösen und Zusammenhänge erkennen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Statistische Merkmale und Häufigkeiten 2. Mittelwerte 3. Streuung 4. Konzentrationsmessung 5. Zweidimensionale Häufigkeitsverteilung 6. Regression und Korrelation 7. Zeitreihenanalyse 8. Indexzahlen 9. Wahrscheinlichkeiten 10. Zufallsvariablen und Wahrscheinlichkeitsverteilungen 11. Schätzung unbekannter Parameter 12. Statistisches Testen
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Fahrmeir, L./Künstler, R./Pigeot, I./Tutz, G.: Statistik: der Weg zur Datenanalyse, 7. Aufl., Berlin/Heidelberg [u.a.] 2011</p> <p>Galata, R./Scheid, S.: Deskriptive und Induktive Statistik für Studierende der BWL, Leipzig 2012</p> <p>Quatember, A.: Statistik ohne Angst vor Formeln: das Studienbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, 3. Aufl., München [u.a.] 2011</p> <p>Schira, J.: Statistische Methoden der VWL und BWL: Theorie und Praxis, 4. Aufl., München [u.a.] 2012</p> <p>Wewel, M.-C.: Statistik im Bachelor-Studium der BWL und VWL: Methoden, Anwendungen und Interpretation, 2. Aufl, München [u.a.] 2011</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G5.6 410636 Wirtschaftsinformatik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G5.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Business Information Systems
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 4 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage Vorgehensweisen bei der elektronischen Datenverarbeitung und in der Wirtschaftsinformatik zu definieren und darzustellen. Die Studierenden können die Ziele, Einsatzmöglichkeiten und Komponenten betriebswirtschaftlicher System- und Anwendungssoftware sowie lokaler und weltweiter Netzwerke wiedergeben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage passende Anwendungen auszuwählen und zu benutzen. Die Studierenden sind in der Lage betriebswirtschaftliche Problemlösungen unter Anwendung von IT-Systemen zu konstruieren.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Überblick über Hard- und Software, IT-Anwendungen und Methoden sowie Organisation der betrieblichen Informatik</p> <p>2. Grundlagen Betriebssysteme</p> <p>3. Einführung in Netzwerke</p> <p>4. Lösung von betriebswirtschaftlichen Problemstellungen mit Hilfe von Office-Produkten</p> <p>5. Datenbanken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datenarten und Datenstrukturen • Relationales Datenbankmodell
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Alpar, P./Grob, H. L./Weimann, P./Winter, R.: Anwendungsorientierte Wirtschaftsinformatik, 6. Aufl., Braunschweig/Wiesbaden 2011</p> <p>Hansen, H.R./Neumann, G.: Wirtschaftsinformatik 1, 10. Aufl., Stuttgart 2009</p> <p>Hasenkamp, U./Stahlknecht, P.: Einführung in die Wirtschaftsinformatik, 11. Aufl., Berlin 2004</p> <p>Laudon, K. C./Laudon, J. P./Schoder, D.: Wirtschaftsinformatik: Eine Einführung, 2. Aufl., München [u.a.] 2010</p> <p>Mertens, P./Bodendorf, F./König, W./Picot, A./Schumann, A./Hess, T.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik, 11. Aufl., Berlin 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Modul G6 (übergeordnet) 410640 Rechtliche und steuerliche
Rahmenbedingungen des Managements**

Modul G6.1 410641 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen des Managements

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	5.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den grundlegenden rechtlichen Rahmenbedingungen der unternehmerischen Tätigkeit vertraut. Sie kennen zum einen die privatrechtlichen Grundlagen der Geschäftstätigkeit, können somit insbesondere Fragestellungen, die sich aus Vertragsbeziehungen ergeben können einordnen und beantworten. Darüber hinaus kennen sie die rechtlichen Aspekte der Rechtsformwahl eines Unternehmens. Zum anderen sind sie mit den Grundzügen des deutschen Steuersystems vertraut. Neben dem grundlegenden Aufbau und der Funktionsweise des deutschen Steuerwesens kennen die Studierenden die Einkommensbesteuerung als Basis der Unternehmensbesteuerung. Sie sind damit in der Lage die steuerliche Erfassung einer erwerbswirtschaftlichen Betätigung einzuschätzen und haben eine Vorstellung von Höhe und Struktur der ertragsteuerlichen Gesamtbelastung von Unternehmen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G6.2 410642 Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G6.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Basics of Business Taxation
Leistungspunkte (ECTS)	2,0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2,0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	13,8
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können das deutsche Steuersystem darstellen und die wichtigsten steuerlichen Fachbegriffe wiedergeben. Sie erkennen die Bedeutung der Steuern für Staat und Steuerpflichtige. Sie sind in der Lage die Einzelsteuerarten nach verschiedenen Kriterien einzuordnen bzw. zu klassifizieren und können deren unterschiedlichen Ansatzpunkte demonstrieren. Ferner können die Studierenden die wesentlichen Charakteristika von Einkommen-, Körperschaftsteuer und Gewbesteuer wiedergeben und gegeneinander abgrenzen. Sie können damit die fachtheoretischen Grundlagen und die praktische Bedeutung der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre erkennen.</p>

Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, die einkommensteuerliche Vorschriften auf typische praktische Fragestellungen anzuwenden und können somit erwerbswirtschaftliche Betätigungen steuerlich einordnen (insbes. persönliche Steuerpflicht, Einkunftsart, Einkunftsermittlung, Steuersatz). Sie können für einkommensteuerpflichtige Personen die Ertragsteuerbelastung ableiten. Ferner sind sie in der Lage insbes. für Kapitalgesellschaften die Höhe der Körperschaftsteuerbelastung abzuschätzen. Sie sind schließlich befähigt, die Beziehungen von Einkommen- und Körperschaftsteuer zur Gewerbesteuer darzulegen. Damit können sie die ertragsteuerliche Gesamtbelastung von Unternehmen errechnen und begründen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<p>1. Grundlagen der Unternehmensbesteuerung</p> <p>2. Die Besteuerung des Erfolges der Unternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einkommensteuer als Basis der Ertragsbesteuerung von Unternehmen (Persönliche Steuerpflicht, Einkunftsarten insbesondere gewerbliche Einkünfte und Einkünfte aus Kapitalvermögen, Verlustausgleich, zu versteuerndes Einkommen, Steuertarif) • Überblick zur Körperschaftsteuer (Persönliche Steuerpflicht, zu versteuerndes Einkommen, Steuertarif) • Überblick zur Gewerbesteuer (Gewerbebetrieb, Bemessungsgrundlage: Ausgangsgröße und gewerbsteuerliche Modifikationen, Steuertarif)
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Grefe, C.: Unternehmenssteuern, 17. Aufl. Herne 2014</p> <p>Scheffler, W.: Besteuerung von Unternehmen, Band I: Ertrags-, Substanz- und Verkehrsteuern, 12. Aufl. Heidelberg 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G6.3 410643 Grundlagen des Wirtschaftsprivatrechts

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G6.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Basics of Private Economic Law
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	3.0
Workload - Kontaktstunden	45
Workload - Selbststudium	21,2
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 7 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können die juristische Methodenlehre inhaltlich kennzeichnen und sind in der Lage die allgemeine Rechtsgeschäftslehre zu charakterisieren. Sie können damit die fachtheoretischen Grundlagen und die praktische Bedeutung des Wirtschaftsprivatrechts erkennen.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die wichtigsten Vertragstypen und dabei auftretende Leistungsstörungen und Haftungsfragen zu beschreiben und zu demonstrieren. Besonderheiten von Handelsgeschäften sowie die wichtigsten Gesellschaftsformen können wiedergegeben, beschrieben bzw. abgegrenzt werden.</p>

Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, die Regelungen des Vertragsrechts auf bedeutsame Rechtsverhältnisse der betrieblichen Praxis anzuwenden. Sie sind in der Lage, eine konkrete Fallgestaltung zu analysieren, diese in ihre wesentlichen rechtlichen Aspekte zu differenzieren und einen begründeten Lösungsvorschlag zu erarbeiten. Die Studierenden sind ferner befähigt, die allgemeinen Regelungen auf Handelsgeschäfte zu übertragen. Sie können ferner die Beziehungen zwischen den rechtlichen Strukturen der Rechtsformen und der Rechtsformwahl klarlegen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	5
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Juristische Methodenlehre • Rechtssubjekte, Rechtsobjekte und allg. Rechtsgeschäftslehre • Grundlagen des Vertragsrechts • Wirtschaftlich relevante Vertragstypen • Leistungsstörungen und Haftung • Sachenrechtliche Grundlagen • Besonderheiten des Handelsgeschäfts • Wesentliche Gesellschaftsformen • Aspekte der Rechtsformwahl
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Führich, E.: Wirtschaftsprivatrecht, 2014, 12. Auflage</p> <p>Führich, E/Werdan, I.: Wirtschaftsprivatrecht in Fragen und Fällen, 2013, 6. Auflage</p> <p>Klunzinger, E.: Einführung in das Bürgerliche Recht, 2013, 16. Auflage</p> <p>Klunzinger, E.: Grundzüge des Gesellschaftsrechts, 2012, 16. Auflage</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul G7 (übergeordnet) 410645 Wissenschaftliches Arbeiten

Modul G7.1 410646 Wissenschaftliches Arbeiten

Ansiedlung im Studium	Grundstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Studiengangverantwortlicher
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind mit allen wichtigen Grundprinzipien des wissenschaftlichen Arbeitens vertraut. Sie erhalten einen grundlegenden, exemplarischen Einblick in wissenschaftliche Arbeitsweisen und sind dadurch zugleich in der Lage die Grenzen eines bestimmten methodischen Vorgehens zu erkennen. Sie sind mit den Arbeitsweisen vertraut, mit denen die wissenschaftlichen Disziplinen arbeiten und Erkenntnisse gewinnen (korrektes Zitieren, Quellenauswahl und -analyse, Verfahren der Datengewinnung und -auswertung, interpretieren etc.).</p> <p>Die Studierenden erwerben insbesondere die nachstehenden Kompetenzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • methodisch-formal: wissenschaftsbezogene Medien- und Methodenkompetenzen sowie Arbeitstechniken, Differenzierungsvermögen etc. • sozial: Verantwortung, Kooperations- und Kommunikationsfähigkeit etc. • personal: Ausdrucksvermögen, Bekenntnis zur Rationalität, Dispositionen wie Arbeitsdisziplin, Lernbereitschaft, Selbstständigkeit, Ausdauer, Genauigkeit etc.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung G7.2 410647 Proseminar

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul G7.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	2
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introductory Seminar
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 50 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung)
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung Selbststudium: Ausarbeitung des Proseminarthemas in Schriftform; Erstellung einer mediengestützten Präsentation zum Thema
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die zentralen Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens auf ihnen gestellte Themenbereiche anzuwenden. Sie können durch literaturbasiertes und/oder empirisches Arbeiten das gestellte Themenfeld wissenschaftlich erschließen, wissenschaftliche Erkenntnisse beurteilen und zusammenführen sowie eigene Erkenntnisse entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage, eigene und fremd gesetzte Lern- und Arbeitsziele reflektieren, bewerten, selbstgesteuert verfolgen und verantworten sowie Konsequenzen für die Arbeitsprozesse in der Individualarbeit oder im Team ziehen.

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Wissenschaftliches Arbeiten</p> <p>1. Grundprinzipien wissenschaftlichen Arbeitens</p> <p>2. Wissenschaftlicher Arbeitsprozess</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überblick; Bedeutung der Eigenständigkeit • Planung • Vorarbeiten • Materialübersicht und Themenabgrenzung • Materialauswahl • Materialauswertung • Manuskript • Ergebnisgestaltung und Typoskript <p>3. Kriterien zur Beurteilung wissenschaftlicher Arbeiten</p> <p>4. Präsentation</p> <p>Seminararbeit</p> <p>Übernahme einer betriebswirtschaftlichen Problemstellung zur eigenständigen Bearbeitung. Hierzu gehören im Einzelnen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verfassen einer wissenschaftlichen Arbeit • Erstellen einer mediengestützten Präsentation (Verbesserung der Kommunikations-, Präsentations- und Moderations-Skills) • Präsentation des wissenschaftlichen Vortrages und Moderation der Diskussionsrunde
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Theisen, M. R. (2013), Wissenschaftliches Arbeiten: Erfolgreich bei Bachelor- und Masterarbeit, 16. Aufl., München</p> <p>Karmasin, M./Ribing, R. (2012), Die Gestaltung wissenschaftlicher Arbeiten: Ein Leitfaden für Seminararbeiten, Bachelor-, Master- und Magisterarbeiten sowie Dissertationen, 7. Aufl., Wien</p> <p>Kornmeier, M. (2012), Wissenschaftlich schreiben leicht gemacht. Für Bachelor, Master und Dissertation, 5. Aufl., Bern</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Hauptstudium

Modul H1 (übergeordnet) 410650 Vertriebsmanagement und Marketing

Modul H1.1 410651 Vertriebsmanagement I

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen die Entscheidungsalternativen bei der Gestaltung des Vertriebsbereiches von Unternehmen, des Vertriebsmanagements inkl. der damit verbundenen Aufgaben der vertriebsspezifischen Personalauswahl und Personalführung sowie die grundlegenden Alternativen der Gestaltung des Absatzwegesystems. Darüber hinaus sind ihnen Anforderungen an und Anwendungsfelder von Vertriebsinformationssystemen vertraut.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.5 410652 Einführung in das Vertriebsmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Sales Management
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage die Entscheidungsalternativen bei der Gestaltung des Vertriebsbereiches von Unternehmen zu benennen und die Vertriebsorganisation zu erklären. Sie sind befähigt die Vertriebsinformationssysteme und deren Anforderungen sowie Anwendungsfelder zu charakterisieren. Darüber hinaus können die Studierenden die damit verbundenen Aufgaben der vertriebsspezifischen Personalauswahl und Personalführung abgrenzen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden können Ihr Wissen über das Vertriebsmanagement umsetzen und die Zusammenhänge zwischen den Phasen des Vertriebsprozesses aufdecken.</p> <p>Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die entscheidungsrelevanten Daten im Rahmen des Vertriebscontrollings für die Erstellung von Vertriebsstrategien anzuwenden. Ferner können sie die Bedeutung für das Personalmanagement ermitteln und verantwortungsbewusste Lösungsansätze ableiten.</p>

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Gestaltung Vertriebsmanagement / Vertriebsmanagementsystem - Auswahl der Vertriebsorgane Vertriebswege - Direkter vs. indirekter, Tiefe und Breite, Multi-Channel-Vertrieb Verkaufsaktivitäten - Kundenkontakt als Ausgangspunkt der Verkaufsaktivitäten, Persönlicher Verkauf, Phasen des Vertriebsprozesses</p> <p>Vertriebsorganisation - Vertriebsabteilung, Außendienst, Planung Außendiensteeinsatz, Vertriebspartner</p> <p>Informationssystem - Anforderungen an Vertriebsinformationssystem, Data Warehouse, Data Mining, OLAP</p> <p>Vertriebscontrolling</p> <p>Personalmanagement im Vertrieb - Festlegung Anforderungs- und Fähigkeitsprofils, Training, Kündigung, Fluktuation, Anreizsysteme</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	Albers, S./Krafft, M.: Vertriebsmanagement: Organisation – Planung – Controlling – Support, Wiesbaden 2013 Bruhn, M.: Marketing, Wiesbaden 2010, 10. Auflage Homburg, C.: Marketingmanagement: Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung, Wiesbaden 2012, 4. Auflage Kuhlmann, E.: Industrielles Vertriebsmanagement, München 2001 Meffert, H./Burmans, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden 2012, 11. Auflage Pepels, W.: Vertriebsmanagement in Theorie und Praxis, München 2007
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H1.2 410653 Kundenmanagement

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen die Bedeutung der Aufrechterhaltung des Kundenlebenszyklus und die entsprechenden operativen Vertriebs Herausforderungen. Sie sind in der Lage, diese aufgrund ihrer analytischen Kenntnisse und Wissen um die entsprechenden Managementtools zu meistern. Ferner wissen die Studierenden, wie Zielgruppen zu identifizieren, zu bewerten und vertriebstechnisch zu behandeln sind. Sie kennen die Bedeutung des Beschwerdemanagements und dessen Herausforderungen innerhalb des Unternehmens. Darüber hinaus sind sie in der Lage, ihre Kenntnisse praktisch in Kundenbetreuungskonzepte umzusetzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.6 410654 Kundenmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Customer Relationship Management
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Grundlagen des Kundenmanagements zu benennen und insbesondere den Kundenlebenszyklus zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die interne und externe Zielgruppe voneinander abgrenzen. Sie sind befähigt das operative Kundenmanagement sowie Kundenbetreuungskonzepte zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Kundenbetreuungskonzepte für die Erstellung von eben jenen anzuwenden. Sie können Konzepte zur Messung der Kundenzufriedenheit umsetzen und die Zusammenhänge zwischen Beschwerdemanagement und der Kundenrückgewinnung aufdecken. Ferner können sie die Bedeutung des Zielgruppenmarketings für Unternehmen ableiten und strategische Konzepte ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Begrifflich-konzeptionelle Grundlegung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Kundenmanagements • Organisatorische, funktionale und verkaufsstrategische Aspekte des Kundenmanagements <p>2. Strategisches Kundenmanagements und Zielgruppenmarketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interne Zielgruppen • Externe Zielgruppen <p>3. Operatives Kundenmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales Lead Management • Kundenbindung • Kundenbewertung • Kundenbereinigung • Kundenrückgewinnung • Customer-Relationship-Management-Systeme (CRM) • Beschwerdemanagement • Ausgewählte Konzepte zur Messung der Kundenzufriedenheit <p>4. Ausgewählte Kundenbetreuungskonzeptionen</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bruhn, M.: Relationship Marketing, 2. Auflage, München 2009</p> <p>Kotler, P. et al.: Grundlagen des Marketing, 5. Auflage, München 2011</p> <p>Meffert, H./Burmann, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 11. Auflage, Wiesbaden 2012</p> <p>Pepels, W.: Handbuch des Marketing, 6. Auflage, München 2012</p> <p>Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung, 5. Auflage, München 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H1.3 410655 Vertriebsmanagement II

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen die Bedeutung der Kauf- und Verkaufsprozesses. Sie sind in der Lage, die einzelnen Phasen zu benennen und zu erklären. Sie können die Rahmenbedingungen und den Ablauf eines Verkaufsgesprächs darstellen und demonstrieren. Ferner wissen die Studierenden, wie die verschiedenen Kommunikationselemente zu unterscheiden sind. Zudem werden grundlegende Kenntnisse zur Verhaltens- und Verkaufspsychologie und damit zum menschlichen Verhalten bei wirtschaftlicher Interaktion vermittelt. Die Studierenden sind in der Lage die Modelannahmen aus Inhalten anderer Module kritisch zu hinterfragen und hinsichtlich Praxisanwendung einzuschätzen. Des Weiteren sind die Studierenden in der Lage psychologische Erkenntnisse auf wirtschaftliche Sachverhalte zu übertragen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.7 410656 Verkaufsgesprächsführung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	sales negotiations
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Kauf- und Verkaufsprozesse zu benennen und insbesondere den einzelnen Phasen zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die Bestandteile eines Verkaufsgesprächs abgrenzen. Sie sind befähigt die verschiedenen Kommunikationselemente zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die Prozesse des Kaufs und Verkaufs auf Verkaufsgespräche anzuwenden. Gleichzeitig sind sie aber auch in der Lage die Rahmenbedingungen zu überprüfen. Darüber hinaus können sie die Kommunikationselemente anwenden und beispielsweise Vorteilsargumentationen erstellen und entsprechend im Verkaufsgespräch umsetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Die praktische Durchführung des Verkaufs</p> <p>Synchronisation der Kauf- und Verkaufsprozesse</p> <ul style="list-style-type: none"> • Phasen des Kauf- und Verkaufsprozesses • Initial-, Konzeptions- und Sondierungsphase • Anfrage und Angebotseinholung • Angebotsbewertungsphase • Anbietersauswahl- und Nachverhandlungsphase • Kaufabwicklungsphase • Synchronisation der Phasen <p>Rahmenbedingungen und Ablauf des Verkaufsgesprächs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kontaktphase • Präsentationsphase • Abschlussphase <p>Einsatz verschiedener Kommunikationselemente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überwindung von Kontaktwiderständen • Kundenqualifizierung • Demonstration und Vorteilsargumentation • Einwandbehandlung, Preisverteidigung <p>Führung von Verkaufsgesprächen – praktische Übungen</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bruhn, M.: Marketing, Wiesbaden 2014, 12. Auflage; Erbacher, C. C.: Grundzüge der Verhandlungsführung, Zürich 2010, 3. Auflage; Meffert, H./Burmann, C./Kirchgeorg, M.: Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden 2019, 13. Auflage; Rutschmann, Marc: Kaufprozessorientiertes Marketing: Stop Branding, Start Selling! : Wie neueste Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung und den Neurowissenschaften Marketing und Vertrieb beflügeln; Wiesbaden; 1. Auflage, 2018;</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.8 410657 Verhaltens- und Verkaufspsychologie

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Behavioural Economics
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Grundlagen zur Verhaltens- und Verkaufspsychologie zu charakterisieren und die Unterschiede zur traditionellen Ökonomik zu erklären. Ferner können sie die Konzepte und Theorien aufzuführen und die zunehmende Bedeutung der Psychologie im betrieblichen Alltag erkennen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Gegenstand, Entwicklung und Kernproblematik der Verhaltens- und Verkaufspsychologie für die Ableitung von Kernkriterien des menschlichen Verhaltens in wirtschaftlichen Situationen Verhaltens anzuwenden. Darüber hinaus sind sie in der Lage die Konzepte zu psychologischen Erkenntnissen auf wirtschaftliche Sachverhalte zu übertragen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Wirtschaftspsychologie: Historie, Themenfelder und ausgewählte Modelle • Kognition: Grundlegende Mechanismen menschlicher impliziter und expliziter Wahrnehmung und Informationsverarbeitung sowie Verhaltensprozesse • Entscheidungs- und Verhaltenspsychologie: Entstehung und Veränderung von Einstellungen, Entscheidungsheuristiken, Lern- und verhaltenspsychologische Aspekte. • Beurteilung von Personen im Rahmen von Verkaufsgesprächen • Verkaufs- und Werbepsychologie: soziale Einflussmöglichkeiten und Strategien zur Einstellungs- und Verhaltensänderung, Gestaltung von Werbung
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bänsch, A. (2013): Verkaufspsychologie und Verkaufstechnik. 9., überarb. Aufl. Oldenbourg: München</p> <p>Felser, G. (2015): Werbe- und Konsumentenpsychologie. 4., erw. und vollst. überarb. Aufl. Springer: Berlin</p> <p>Fischer, P., Jander, K., Krueger, J. (2018): Sozialpsychologie für Bachelor. 2. Auflage. Springer: Berlin</p> <p>Pfister, H-R., Jungermann, H., Fischer, K. (2017): Die Psychologie der Entscheidung. Springer: Berlin</p> <p>Spreer, P. (2018): Psyconversation. Springer Gabler: Wiesbaden</p> <p>Werth, L. (2010): Psychologie für die Wirtschaft. Grundlagen und Anwendungen. Spektrum Akademischer Verlag: Heidelberg.</p> <p>Werth, L., Denzler, M., Mayer, J. (2020): Sozialpsychologie. Das Individuum im sozialen Kontext. Wahrnehmen-Denken-Fühlen.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H1.4 410658 Vertriebsmanagement III

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wolfgang Raeder Prof. Dr. Javier Villalba-Diez
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können allgemeine Konzepte des Projektmanagements beschreiben und die Ziele sowie einzelnen Phasen erarbeiten und gegenüberstellen. Die Studierende sind in der Lage Prozesse in CRM zu benennen und die Funktionsweise von ERP- und BI-Systemen zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die Funktionsbereiche von operativen und analytischen Systemen voneinander abgrenzen und Aufgabenstellungen in den Systemen zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.9 410659 Projektmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Project Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 10 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können allgemeine Konzepte des Projektmanagements beschreiben. Sie können definieren und Projektmanagementziele und Entscheidungsvorlagen erarbeiten und gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, eine Umsetzung eines Projektmanagement Ansatzes nach dem Hoshin Kanri Forest Muster aufzuführen und abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage (DCP)nA und (CPD)nA anzuwenden und Hoshin Kanri Forest abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage die Grundlagen der Lean Brain Theory umzusetzen. Sie können Projektnetzwerke analysieren und Projektmanagementstrategien entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung in das Projektmanagement 2. Projektstart 3. Projektplanung 4. Projektdurchführung und Controlling 5. Projektabschluss 6. Projekte im Handels-/Industrieunternehmen oder bei Finanzdienstleistern 7. Fallstudien
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Villalba-Diez, J. (2017). The HOSHIN KANRI FOREST. Lean Strategic Organizational Design (1st ed.). CRC Press. Taylor and Francis Group LLC.</p> <p>Villalba-Diez, J. (2017). The Lean Brain Theory. Complex Networked Lean Strategic Organizational Design. CRC Press. Taylor and Francis Group LLC.</p> <p>Schroeder, R., & goldstein, S.M. (2016). Operations Management in Supply Chain. Decisions and Cases (7th ed.). McGraw-Hill Education.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H1.10 410660 Vertriebsunterstützungssysteme

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H1.4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales Support Systems
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage operative und analytische Prozesse in CRM zu benennen und die Funktionsweise von ERP- und BI-Systemen zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die Funktionsbereiche von operativen und analytischen Systemen voneinander abgrenzen. Sie sind befähigt Aufgabenstellungen in operativen und analytischen Systemen zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage entsprechende IT-Systeme anzuwenden und praktische Umsetzungsmöglichkeiten abzuleiten. Sie können analytische Aufgabenstellungen bearbeiten und Lösungsansätze entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

<p>Inhalte</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prozesse CRM <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Übersicht Prozesse 1.2. Systemarchitektur 2. Operatives CRM <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Kampagnenmanagement 2.2. Leadmanagement 2.3. Opportunitymanagement 2.4. Angebots- und Auftragsmanagement <ol style="list-style-type: none"> 2.4.1. Grundlage ERP-Systeme 2.4.2. Vertriebsprozess am Beispiel SAP ERP 2.5. Feedbackmanagement 2.6. Supportmanagement 3. Analytisches CRM 4. Business Intelligence <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Grundlagen Business Intelligence 4.2. BI-Architekturbausteine 4.3. BI Trends
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Alpar, P. et al.: Anwendungsorientierte Wirtschaftsinformatik: Strategische Planung, Entwicklung und Nutzung von Informationssystemen, Wiesbaden 2014, 7. Auflage</p> <p>Becker, J./Vering, O./Winkelmann, A. (Hrsg.): Softwareauswahl und -einführung in Industrie und Handel. Vorgehen bei und Erfahrungen mit ERP- und Warenwirtschaftssystemen, Berlin, Heidelberg 2007, 1. Auflage</p> <p>Gluchowski, Peter/Gabriel, Roland/Dittmar, Carsten: Management Support Systeme und Business Intelligence, 2. Aufl., Berlin Heidelberg 2008</p> <p>Gronau, N.: Enterprise resource planning: Architektur, Funktionen und Management von ERP-Systemen, München 2013, 3. Auflage</p> <p>Jungebluth, V.: Das ERP-Pflichtenheft: Enterprise Resource Planning, Heidelberg 2008, 4. Auflage;</p> <p>Helmke, S. et al. (Hrsg.): Effektives Customer Relationship Management: Instrumente – Einführungskonzepte – Organisation, 6. Aufl., Wiesbaden 2017</p> <p>Hippner, H. et al. (Hrsg.): Grundlagen des CRM: Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung, 3. Aufl., Wiesbaden 2011</p> <p>Kemper, Hans-Georg/Baars, Henning/Mehanna, Walid: Business Intelligence Grundlagen und praktische Anwendungen, 3. Aufl., Wiesbaden 2010</p> <p>Mertens, P.: Integrierte Informationsverarbeitung 1: Operative Systeme in der Industrie, Wiesbaden 2013, 18. Auflage.</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul H2 (übergeordnet) 410665 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs

Modul H2.1 410666 Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Marco Sander
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den rechtlichen Grundlagen und Grenzen der Marktforschung, Werbung und Preisgestaltung vertraut: Sie können Vertriebssysteme aus rechtlicher Sicht gestalten und erkennen dabei auch mögliche Konfliktfälle. Insbesondere erwerben sie Kompetenzen über die rechtliche Gestaltung des Einsatzes von Handelsvertretern, Vertragshändlern, Kommissionären, des Franchise und des Direktvertriebes. Darüber hinaus vertieft das Modul die zivil- und handelsrechtlichen Kompetenzen um die wesentlichen rechtlichen Aspekte des Markenschutzes und der Werbung. Die Studierenden sind in der Lage werbliche Maßnahmen in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht zu beurteilen. Ferner werden Kompetenzen über rechtliche Fragen der Marken im Vertrieb erworben. Den Studierenden erhalten zudem eine Einführung in die rechtliche Zulässigkeit von Datengenerierung.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H2.2 410667 Marketing- und Vertriebsrecht

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H2.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Marketing and Sales Law
Leistungspunkte (ECTS)	5,0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4,0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die rechtlichen Aspekte des Markenschutzes und der Werbung zu benennen und insbesondere auch die Grenzen zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die rechtlichen Grundlagen der Preisgestaltung und die Rechtsvorgaben beim Vertrieb definieren. Darüber hinaus können sie Datenschutzregelungen angeben und auf typische rechtliche Fragestellungen zu übertragen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage rechtliche Aspekte im Marketing- und Vertriebsrecht anzuwenden und adäquate Maßnahmen abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage rechtliche Regelungen des Vertriebs im Hinblick auf branchenspezifische Besonderheiten umzusetzen. Ferner können sie die Bedeutung der rechtlichen Rahmenbedingungen im Datenschutz für Unternehmen ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Markenrechtliche Aspekte im Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entstehung der Marke • Schutz der Marke <p>Kommunikationspolitik und Recht der Werbung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtliche Grenzen der Werbung (Wettbewerbsrecht) • Rechtsschutzmöglichkeiten <p>Rechtsfragen der Preise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kartellrechtliche Grenzen der Preisgestaltung • Wettbewerbsrechtliche Grenzen der Preisangaben <p>Rechtliche Grundlagen der Vertriebssysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regelungsmöglichkeiten beim Einsatz von Absatzmittlern • Rechtliche Vorgaben beim Direktvertrieb • Branchenspezifische Besonderheiten <p>Vertriebs- und Marketinginformationen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datengenerierung und Datenschutz • Datenschutz im Vertrieb
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Birk, A./Löffler, J.: Marketing- und Vertriebsrecht, Lehr- und Praxishandbuch zum Gewerblichen Rechtsschutz, Kartell- und Vertriebsrecht, München 2012;</p> <p>Kapp, T.: Kartellrecht in der Unternehmenspraxis – Was Unternehmer und Manager wissen müssen, Wiesbaden 2014, 2. Auflage;</p> <p>Führich, E.: Wirtschaftsprivatrecht: Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Gesellschaftsrecht, München 2014, 12. Auflage, §§ 10, 17, 23;</p> <p>Schothhöfer, P.: Rechtspraxis im Direktmarketing: Grundlagen – Fallstricke – Beispiele, Wiesbaden 2005;</p> <p>Martinek, M./Semler, F.-J./Habermeier, S./Flohr, E.: Handbuch des Vertriebsrechts, München 2010, 3. Auflage.</p> <p>Bingener, S.: Markenrecht - ein Leitfaden für die Praxis, München 2012, 2. Auflage</p> <p>Eisenmann, H./ Jautz, U.: Grundriss Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, mit 55 Fällen und Lösungen, Heidelberg 2015, 10. Auflage;</p> <p>Heße, M.: Wettbewerbsrecht – schnell erfasst, Berlin, Heidelberg 2011, 2. Auflage;</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H3 (übergeordnet) 410670 Interkulturelle Kompetenz und Wirtschaftsenglisch

Modul H3.1 410671 Ethische Aspekte des Managements

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Es werden den Studierenden die grundlegenden Begriffe, Theorien und Konzepte der interkulturellen Kommunikation und Zusammenarbeit vermittelt. Sie lernen neben verschiedenen theoretischen Ansätzen speziell auch ihre eigenen kulturellen Wahrnehmungen und Ausprägungen zu reflektieren. Die Studierenden verstehen, in welcher Form die Kultur menschliches Verhalten beeinflusst, wie sich kulturelle Unterschiede auf zwischenmenschliche Beziehungen auswirken können und sind in der Lage, kulturelle Einflussfaktoren sicher zu erkennen und sich in konkreten Arbeitssituationen professionell auf diese einzustellen. Damit die interkulturellen Themen und Fragestellungen für die Studierenden greifbar werden, sollen die jeweiligen Qualifizierungsinhalte und Kompetenzen nicht als isoliertes kulturwissenschaftliches Wissen sondern so weit wie möglich im Hinblick auf die zentralen Themen des Unternehmensmanagements erarbeitet werden.</p> <p>Die Studierenden sollen in diesem Modul ethische Fragestellungen, die in der Praxis mit ökonomischem Handeln verbunden sein können, kennen lernen und vertiefen. Sie sollen dazu in der Lage sein, die ethische Basis ökonomischen Handelns zu hinterfragen und eigene in sich konsistente Positionen hierzu aufzubauen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	

Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	
--	--

Veranstaltung H3.4 410672 Interkulturelle Kompetenz

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H3.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Intercultural Competence
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können Aussagen über interkulturelle Zusammenarbeit auf Richtigkeit prüfen und Schlussfolgerungen ableiten. Sie sind in der Lage, kulturelle Einflussfaktoren sicher zu erkennen und aufdecken zu können.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind auf Basis der ihnen bekannten verschiedenen theoretischen Ansätzen dazu befähigt, ihre eigenen kulturellen Wahrnehmungen und Ausprägungen kritisch zu reflektieren und können darauf Konsequenzen für die Gestaltung von Arbeitsprozessen im Team ziehen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Theoretische Grundlagen interkultureller Zusammenarbeit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definitionen und Begriffe • Kulturmodelle im Vergleich • Kategorisierung von Kulturelementen <p>Kulturbedingtheit des Wahrnehmens und Handelns</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung • Der Einfluss von Kulturen auf Wahrnehmungsprozesse • Kulturspezifische Denkformen • Interkulturelle verbale und non-verbale Probleme • Die Bedeutung von Normen und Werten für das menschliche Handeln <p>Einüben und Erproben interkultureller Handlungspraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Kulturraumstudien • Wissensvermittlung über einzelne Zielkulturen • Führung interkultureller Teams • Kooperationen auf internationalen Märkten
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bolten, J.: Einführung in die Interkulturelle Wirtschaftskommunikation, Göttingen 2018, 3. Auflage;</p> <p>Emrich, C.: Interkulturelles Marketing-Management: Erfolgsstrategien, Konzepte, Analysen, Stuttgart 2014, 3. Auflage;</p> <p>Erll, A./Gymnich, M.: Interkulturelle Kompetenzen: Erfolgreich kommunizieren zwischen den Kulturen, Stuttgart 2015; 3. Auflage;</p> <p>Müller, S./Gelbrich, K.: Interkulturelles Marketing, 2. Auflage, München 2015;</p> <p>Schugk, M.: Interkulturelle Kommunikation: Kulturbedingte Unterschiede in Verkauf und Werbung, Stuttgart 2004.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H3.5 410673 Wirtschaftsethik im internationalen Kontext

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H3.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Business Ethics
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar und Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können den Begriff der Wirtschaftsethik erklären und in den gesellschaftlichen Kontext einordnen. Sie sind in der Lage, darauf aufbauend unternehmerische Entscheidungen im Hinblick auf ihren ethischen Gehalt zu beurteilen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die Instrumente der Unternehmensethik auf ausgewählte Bereiche des Unternehmens anzuwenden, und die Prinzipien eines verantwortungsbewussten Managements abzuleiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden sind in der Lage, in Teams verantwortlich zu arbeiten und dabei vorausschauend mit Problemen im Team umgehen. Sie können ethische Anforderungen argumentativ vertreten und im Team weiterentwickeln.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden weisen für die Fragestellungen der Unternehmensethik Verantwortungsbereitschaft auf und sind sich der Notwendigkeit der Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit bewusst.

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundbegriffe der Wirtschaftsethik 2. Wirtschaftsethik und Nachhaltigkeit 3. Verfahren und Maßstäbe ethischer Bewertung 5. Wirtschaftsethisches relevante Handlungsbereiche (Fallstudien)
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Conrad, C. A.: Wirtschaftsethik - Eine Voraussetzung für Produktivität; 2. erw. u. vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 2020 (eBook).</p> <p>Göbel, E.: Unternehmensethik - Grundlagen und praktische Umsetzung, 5. überarb. u. aktual. Aufl., Stuttgart 2017.</p> <p>Hirschfelder, G. e.a. (Hrsg.): Was der Mensch essen darf - Ökonomischer Zwang, ökologisches Gewissen und globale Konflikte; Wiesbaden 2015 (eBook).</p> <p>Suchanek, A.: Ökonomische Ethik; 2. neu bearb. u. erw. Auflage, Tübingen 2007 (eBook).</p> <p>Trevino, L., Nelson, K.: Managing Business Ethics: Straight Talk about how to do it right, 6. Aufl., Hoboken 2014</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H3.2 410674 Business English III

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wanja Wellbrock Jason Humphreys
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Das Modul baut weiter auf den erworbenen Kompetenzen von Business English II auf und erweitert die Englischkenntnisse der Studierenden insofern, dass sie in unvorhersehbaren Situationen im eigenen beruflichen Umfeld sicherer auftreten können. Nach diesem Modul sind sie u. a. in der Lage, aktiv an Meetings und Verhandlungen teilzunehmen, komplizierte Geschäftskorrespondenz, Business-Pläne und Präsentationen zu verfassen. Darüber hinaus können die Studierenden Themen bzgl. der Zukunft der Arbeit sowie Entrepreneurship erläutern. Dieser Kurs entspricht in etwa dem Niveau B2 – C1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H3.6 410675 Business English III

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H3.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Business English III
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 50 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Situationen in dem aktuellen beruflichen Umfeld auf Englisch beschreiben. Sie können verschiedene Arbeitsweisen definieren und gegenüberstellen. Zudem sind sie in der Lage, sowohl einen detaillierten Statusreport zu verfassen als auch an Sitzungen effektiv teilzunehmen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind mit ihren Englischkenntnissen befähigt, in unvorhersehbaren Situationen im eigenen beruflichen Umfeld sicherer aufzutreten. So sind sie u. a. in der Lage, aktiv an Meetings und Verhandlungen teilzunehmen, komplizierte Geschäftskorrespondenz, Business-Pläne und Präsentationen anzufertigen. Darüber hinaus können die Studierenden Themen bzgl. der Zukunft der Arbeit sowie Entrepreneurship analysieren. (Dieser Kurs entspricht in etwa dem Niveau B2 – C1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER)).

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden sind in der Lage, auch außerhalb ihrer Muttersprache in Niveau und Arbeitsumfeld angemessener Weise auf Gesprächs- und Verhandlungspartner einzustellen und einzugehen. Die Studierenden verfügen über eine englischsprachige Präsentations- und Argumentationsfähigkeit.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage eigenständig ihre englischsprachigen Kommunikationsfähigkeit einzuschätzen und können daraus abgeleitete weitere Lernziele definieren und erarbeiten.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Entrepreneurship</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifizierung unternehmerischer Fähigkeiten • Start-ups • Businesspläne & SWOT-Analyse • Eine Geschäftsidee vorschlagen (Elevator pitch) <p>Presentations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung und Strukturierung einer überzeugenden Präsentation • Präsentationstechniken <p>The Future of Work</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsweisen • Trends im Personalbereich <p>Meetings</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Teilnahme an Meetings • Leitung einer Besprechung • Meeting-Rollenspiele <p>Project Management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planung eines Projekts • Statusreport schreiben <p>Summarising Information</p> <ul style="list-style-type: none"> • Methoden zur Zusammenfassung von Texten • Filtern wichtiger Informationen <p>Debatte & Diskussion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumente verstehen und zusammenfassen • Meinungsbildung und -austausch
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	

<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Business Proficiency – Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf, Ashford Stephanie / Dr. Smith, Tom, 2009, Stuttgart, Klett Verlag</p> <p>Business Vocabulary in Use Intermediate, Mascull, Bill, 2013, Cambridge, Cambridge University Press.</p> <p>Business Words in Context, Gertsch-Carleton, Louise, 2013, Stuttgart, Klett Verlag</p> <p>Career Express C1, Butzphal, Gerlinde / Maier-Fairclough, Jane, 2010, Berlin, Cornelsen Verlag.</p> <p>Englische Geschäftskommunikationen von A bis Z, Feiertag, Ruth / Dr. Hooton, Richard / Schäfer, Christian / Schäfer, Mary / Dr. Schäfer, Wolfgang, 2009, Stuttgart, Klett Verlag</p> <p>Englische Grammatik: Intensivtraining mit Diagnosetest und Übungsheft, Hees, Annely / Humphreys, Jason, 2010, Stuttgart, Klett Verlag</p> <p>Englisch sprechen von A bis Z, Bereza / Peter, 2010, Stuttgart, Klett Verlag</p> <p>International Management English: Managing Projects, Dignen, Bob, 2012, Surrey, Delta Publishing</p> <p>Market Leader Advanced, Dubicka, Iwonna / O’Keeffe, Margeret, 2011, Pearson</p> <p>Market Leader Upper Intermediate, Cotton, David / Falvey, David / Kent, Simon, 2010, Pearson</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul H3.3 410676 Business English IV

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Jason Humphreys
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Das Modul ruft die bisher erworbenen Kompetenzen und das Wissen von Business English I-III ab und befähigt die Studierenden, sich in einer Vielzahl von wirtschaftlichen und sozialen Situationen sowohl schriftlich als auch mündlich professionell und sicher in der englischen Sprache auszudrücken. Das Modul beschäftigt sich mit einem breiten Spektrum an aktuellen und relevanten geschäftlichen Themen, wie z.B. der Anbahnung und Pflege geschäftlicher Beziehungen, Troubleshooting und Wirtschaftsethik. Der Kurs erfüllt damit die gerade im Bereich international agierender Industrieunternehmen hohen Anforderungen an die Sprachkompetenzen. Dieser Kurs entspricht in etwa dem Niveau C1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H3.7 410677 Applied Business English

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H3.3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Business English IV
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 50 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage aktuellen wirtschaftlichen, politischen sowie gesellschaftlichen Themen zu erkennen und zu interpretieren, definieren und gegenüberstellen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt, sich in einer Vielzahl von wirtschaftlichen und sozialen Situationen sowohl schriftlich als auch mündlich professionell und sicher in der englischen Sprache auszudrücken. Sie sind in der Lage, innerhalb eines breiten Spektrums an aktuellen und relevanten geschäftlichen Themen, wie z.B. der Anbahnung und Pflege geschäftlicher Beziehungen, Troubleshooting und Wirtschaftsethik, eine professionelle englischsprachige Kommunikation zu pflegen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden sind in der Lage, auch außerhalb ihrer Muttersprache in Niveau und Arbeitsumfeld angemessener Weise auf Gesprächs- und Verhandlungspartner einzustellen und einzugehen. Die Studierenden verfügen über eine englischsprachige Präsentations- und Argumentationsfähigkeit

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage eigenständig ihre englischsprachigen Kommunikationsfähigkeit einzuschätzen und können daraus abgeleitete weitere Lernziele definieren und erarbeiten
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Der Inhalt dieses Kurses basiert sich auf aktuellen und relevanten wirtschaftlichen, politischen sowie gesellschaftlichen Themen, u.a.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeit & Green Business • Social Entrepreneurship • Big Data in der Wirtschaft und Sport • Corporate Social Responsibility • Wirtschaftsethik • Konsumismus und die Wegwerfgesellschaft • Brexit und die Weltwirtschaft • Die Zukunft der Arbeit • Die On-Demand-Branche • Das Internet der Dinge
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Business Result: Skills for Business Studies, Advanced, Naunton, Jon, 2012, Oxford, Oxford University Press.</p> <p>Career Express C1, Butzphal, Gerlinde / Maier-Fairclough, Jane, 2011, Berlin, Cornelsen Verlag</p> <p>Market Leader Advanced, Dubicka, Iwonna / O’Keeffe, Margeret, 2011, Pearson</p> <p>Market Leader Upper Intermediate, Cotton, David / Falvey, David / Kent, Simon, 2010, Pearson</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H4 (übergeordnet) 410680 Marktforschung und General Management

Modul H4.1 410681 Marktforschung

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden erlernen die wichtigsten Methoden der Marktforschung. Sie verstehen die Rolle der Marktforschung in der betrieblichen Praxis und werden mit den wichtigsten Methoden der Marktforschung vertraut gemacht. Ferner werden die Studierenden in die Lage versetzt die praktische Relevanz des Database Marketing und des Data Mining in konkreten Anwendungssituationen einzuschätzen, sowie Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten zu den Themenfeldern Direktmarketing und Customer Relationship herauszuarbeiten. Den Studierenden können das erlernte Wissen auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen anwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H4.4 410682 Einführung in die Marktforschung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H4.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Market Research
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 5 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die wichtigsten Methoden der Marktforschung charakterisieren. Sie können Stichprobenverfahren, Erhebungs- und Testverfahren sowie die wichtigsten Methoden der Informationsauswertung darstellen und demonstrieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt, die Methoden der Marktforschung auf konkrete Projekte anzuwenden und sind so in der Lage, eigenständig den Marktforschungsprozess zu gestalten und praktisch umzusetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Grundlagen der Marktforschung</p> <p>Grundgesamtheit und Stichprobe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verfahren der Stichprobenauswahl • Stichprobenfehler und Strichprobengröße • Messniveaus und Skalierungen • Gütekriterien <p>Erhebungs- und Testverfahren</p> <p>Methoden der Informationsauswertung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deskriptive Statistiken, • Konfidenzintervalle und das Testen von Hypothesen • Kontingenztabellen und Korrelation • Verfahren der multivariaten Datenanalyse
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Berekoven, K./Eckert, W./Ellenrieder, P.: Marktforschung Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, 12. Auflage, Wiesbaden 2009</p> <p>Grunwald, G./Hempelmann, B.: Angewandte Marktforschung eine praxisorientierte Einführung, München 2012</p> <p>Kuß, A.: Marktforschung Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, 5. Auflage, Wiesbaden 2014</p> <p>Magerhans, A: Marktforschung: Eine praxisorientierte Einführung, Wiesbaden 2016</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H4.5 410683 Database Marketing und Data Mining

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H4.1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Database Marketing and Data Mining
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können den Regelkreis des Database-Marketing und dessen Einsatzfelder und Informationsbedarfe und die technischen Voraussetzungen charakterisieren. Sie sind in der Lage, die praktische Relevanz des Database Marketing in konkreten Anwendungssituation einzuschätzen, sowie Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten zu den Themenfelder Direktmarketing und Customer Relationship zu erkennen und zu demonstrieren
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, große Datenmengen zielgruppenspezifisch zu analysieren und Implikationen für die Praxis abzuleiten
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Grundlagen des Database Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regelkreis und Einsatzfelder des Database Marketing, Informationsbedarf im Database Marketing, Inhalte einer Marketing Datenbank, Data Warehouse und OLAP <p>Konzepte der Kundenbewertung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loyalitätsleiter-Prinzip, Kundenumsatzanalyse, Kundendeckungsbeitragsrechnung, Kundendeckungsbeitragspotenzial, Customer Lifetime Value, Scoring-Modelle, Kunden-Portfolio Ansätze <p>Prozess des Data Mining im Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Data Mining im Regelkreis des Database Marketing, Aufgabendefinition, Auswahl der relevanten Datenbestände, Datenaufbereitung, Auswahl und Anwendung von Data Mining-Methoden, Interpretation, Evaluation und Anwendung der Data Mining-Ergebnisse <p>Einsatz der Assoziationsanalyse im Database Marketing</p> <p>Entscheidungsbäume und Grundlagen des maschinellen Lernens</p> <p>Logistische Regression</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Blattberg, R. C./Kim, B.-D./Scott, A. N.: Database Marketing Analyzing and Managing Customers, New York 2008</p> <p>Coussement, K.: Advanced Database Marketing : Innovative Methodologies and Applications for Managing Customer Relationships, Farnham 2013</p> <p>Frochte, J: Maschinelles Lernen – Grundlagen und Algorithmen in Python, München 2018</p> <p>Hughes, A.M.: Strategic Database Marketing : the Masterplan for Starting and Managing a Profitable, Customer-Based Marketing Program, New York 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul H4.2 410684 General Management

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Gerold Heizmann Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden kennen die Leitgedanken und Konzepte der strategischen Unternehmensführung. Sie erkennen die praktische Relevanz der bislang erworbenen Wissensgebiete und Fähigkeiten für strategische Managemententscheidungen und können ihr Wissen auf fallspezifische Fragestellungen anwenden. Darüber hinaus erkennen sie die Notwendigkeit operativer Planungs- und Kontrollprozesse im Rahmen der Umsetzung einer Unternehmensstrategie. Sie können Planungs- und Kontrollinstrumente zielführend anwenden und die für die operative Implementierung notwendigen organisatorischen Strukturen und Prozesse modellieren.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, Jahresabschlüsse aufzubereiten und mit Hilfe von geeigneten Kennzahlen zu analysieren und auf deren Grundlage die wirtschaftlichen Verhältnisse des berichterstattenden Unternehmens abschätzen zu können. Gleichzeitig sind sie in der Lage die Aussagegrenzen von Jahresabschlussdaten zu erkennen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H4.6 410685 Unternehmensführung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H4.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Strategic Corporate Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die grundlegenden Begrifflichkeiten der Unternehmensführung und ausgewählter Managementtheorien zu benennen und das System der Unternehmensführung zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden das normative Management von der strategischen Unternehmensführung abgrenzen. Sie sind befähigt ausgewählte Aspekte der strategischen Unternehmensführung zu Charakterisieren und diese im Plenum zu erklären sowie unterschiedliche Sichtweisen und Interessen anderer Beteiligten anzuerkennen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt Vergleich von wert-, markt- und ressourcenorientierter Unternehmensführung durchzuführen, auf Zusammenhänge aufzudecken. Sie sind dabei auch in der Lage das Problem der Strategieimplementierung unter Berücksichtigung von Erfolgsfaktoren zu lösen. Ferner können sie logische Fehler in Führungsprozessen und Führungsfunktionen entdecken, Lösungsvorschläge daraus ableiten und diese fachlich fundiert begründen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Begrifflich-systematische Grundlegung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unternehmen und Unternehmensführung - Ausgewählte Managementtheorien - Managemententscheidungen im Unternehmenslebenszyklus <p>Das System der Unternehmensführung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führungsebenen - Führungsprozess und Führungsfunktionen - Das integrierte Führungssystem <p>Normatives Management</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen - Ausgewählte Aspekte der Normativen Managements <p>Strategische Unternehmensführung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen - Strategische Geschäftseinheiten und Portfolioanalyse - Wertorientierte Unternehmensführung - Marktorientierte Unternehmensführung - Ressourcenorientierte Unternehmensführung
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Baldegger, R.: Management in a Dynamic Environment : Concepts, Methods and Tools, Wiesbaden 2012</p> <p>Britzelmaier, B.: Kompakt-Training wertorientierte Unternehmensführung, Ludwigshafen (Rhein) 2013</p> <p>Camphausen, B.: Strategisches Management: Planung, Entscheidung, Controlling, 3., überarb. und erw. Aufl., München 2013</p> <p>Dillerup, R.; Stoi, R.: Unternehmensführung, 5. komplett überarb. u. erw. Aufl., München 2016</p> <p>Hauer, G., Ultsch, M.: Unternehmensführung kompakt, München 2010</p> <p>Macharzina, K., Wolf, J.: Unternehmensführung; 8. vollst. überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2012</p> <p>Grant, R.: Contemporary Strategy Analysis: Text and Cases, 9. Aufl., Wiley 2015</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H4.7 410686 Unternehmensbeurteilungen anhand von Jahresabschlussanalysen

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H4.2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Financial Statement Analysis
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Aufgaben, Adressaten und grundlegende Arbeitsschritte einer Jahresabschlussanalyse benennen. Sie können die Jahresabschlussanalyse als klassische Kennzahlenrechnung charakterisieren und wichtige Kennzahlen aus allen Bereichen der Analyse definieren und charakterisieren. Darüber hinaus können sie neuere Ansätze der Analyse beschreiben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage Jahresabschlussdaten für eine nähere Kennzahlenanalyse aufzubereiten. Sie können Finanz-, Vermögens- und Ertragslage eines Unternehmens mittels geeigneter Kennzahlen analysieren und dabei auch die Aussagegrenzen der Analyse erkennen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

<p>Inhalte</p>	<p>1. Grundlagen der Jahresabschlussanalyse (Begriff der Jahresabschlussanalyse; Aufgaben und Adressaten der Jahresabschlussanalyse; Ansätze der Jahresabschlussanalyse; Typische Arbeitsschritte einer Jahresabschlussanalyse)</p> <p>2. Traditionelle Jahresabschlussanalyse als Kennzahlenrechnung Grundlagen: Begriff, Arten von Kennzahlen, Auswertungsmethoden Aufbereitungsmaßnahmen: Strukturbilanz und einzelne Aufbereitungsmaßnahmen Teilbereiche der Jahresabschlussanalyse als Kennzahlenrechnung: - Finanzwirtschaftliche Jahresabschlussanalyse (Grundlagen, Bilanzstrukturanalyse, Stromgrößenorientierte Analyse) - Analyse des Erfolgs (Grundlagen, Betragsmäßige Analyse, strukturelle Erfolgsanalyse, weitere Instrumente der Erfolgsanalyse)</p> <p>3. Moderne Ansätze der Jahresabschlussanalyse im Überblick (Diskriminanzanalyse; Neuronale Netze; Scoring Verfahren; Qualitative Bilanzanalyse; Weitere Entwicklungen)</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Küting, Karlheinz/Weber, Claus-Peter: Die Bilanzanalyse, Stuttgart, 11. Auflage 2015</p> <p>Coenenberg, Adolf G./Haller, Axel/Schultze, Wolfgang: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Stuttgart, 25. überarbeitete Auflage 2018</p> <p>Graumann, Mathias: Praktische Jahresabschlussanalyse - Durchgängiges Fallbeispiel. Kennzahlengestützte Analyse. Von der Theorie zur Anwendung, 2. Auflage,, Herne 2017</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul H4.3 410687 Studium Generale

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	Prüfungsvorleistung durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	4.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Im Rahmen des Studium Generale werden verschiedene Schlüssel-/Zusatzqualifikationen erworben. Dazu werden Inhalte unterschiedlicher Disziplinen aus den Bereichen Sprachen, Politik, Kultur, Wirtschaft, Geschichte, Ethik, Umwelt und Nachhaltigkeit sowie Personal Excellence behandelt. Dies stärkt die Fähigkeit der Studierenden, vernetzt und in strategischen Dimensionen zu denken.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	ab Hauptstudium (3. Semester), maximal 4 offene Prüfungs(vor)leistungen des Grundstudiums
Besonderheiten	Besuch von Studium Generale Kursen und Leistungsnachweise bis 4 ECTS erreicht sind.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung H4.8 410688 Studium Generale

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul H4.3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Winter-Sommer
Art der Veranstaltung	
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Extra-Curricular Studies
Leistungspunkte (ECTS)	4.0, dies entspricht einem Workload von 100 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	70
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	ab Hauptstudium (3. Semester), maximal 4 offene Prüfungs(vor)leistungen des Grundstudiums
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	siehe Veranstaltungskatalog
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden besitzen Schlüssel-/Zusatzqualifikationen. Sie sind in der Lage, Inhalte aus unterschiedlichen Disziplinen (aus den Bereichen: Ethik, Umwelt und Nachhaltigkeit, Kultur, Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, Personal Excellence, Sprachen) darzustellen, zu erklären, einander gegenüberzustellen und einzuordnen. Die Studierenden sind so in der Lage, vernetzt und in strategischen Dimensionen zu denken. Sie sind sich der Bedeutung anderer Wissens- und Wissenschaftsgebiete bewusst.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	---
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage, eigen- und fremdgesetzte Lern- und Arbeitsziele zu reflektieren und zu bewerten. Sie können die gesetzten Ziele selbstgesteuert verfolgen und verantworten. Sie weisen in verschiedensten Gebieten Lern und Leistungsbereitschaft auf und sind sich der Notwendigkeit der Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit bewusst.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	Die Veranstaltungen des Studiums Generale finden jedes Semester statt, die einzelnen Kurse und die jeweiligen Beschreibungen/Inhalte werden in einem gesonderten Veranstaltungskatalog veröffentlicht. In der Gesamtsumme müssen mind. 4 ECTS Punkte abgeleistet werden. Die Studierenden haben die von den Dozenten aufgeführten Leistungsnachweise zu erbringen. Nähere Informationen finden Sie auf der Fakultätsseite unter Studium Generale und in der SPO des Studiengangs.
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	siehe Literaturhinweise der einzelnen Veranstaltungen
Terminierung im Stundenplan	„Blockveranstaltung“
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Vertiefungsbereich Finance:
Modul (übergeordnet) 410690 Bank- und Versicherungsbetriebslehre**

Modul VBI-F1 410691 Einführung in die Finanzmärkte – Introduction to Financial Markets

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Jens Koch
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Finanzmärkte im Allgemeinen charakterisieren. Sie sind in der Lage, zentrale Aspekte darin einzuordnen. Darüber hinaus können sie theoretisch erlernte Konzepte angeben und auf erste Problemstellungen übertragen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBI-F1.1 410692 Einführung in die Finanzmärkte

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBI-F1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Financial Markets
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Finanzmärkte charakterisieren. Sie sind in der Lage, die Akteure an den Finanzmärkten einzuordnen sowie wesentliche Zusammenhänge zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie wichtige die Finanzmärkte betreffende Themenkomplexe angeben und voneinander abgrenzen. Zudem sind sie befähigt die entsprechenden rechtlichen Rahmenbedingungen zu beschreiben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt, ihr Wissen und Verständnis über Finanzmärkte im Rahmen von praktischen Fragestellungen anzuwenden. Ferner können sie konzeptionell bei diversen Fragestellungen rund um Finanzmärkte mitarbeiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung, Funktionsweise und Bedeutung • Akteure an den Finanzmärkten • Internationale Verknüpfungen • Finanzkrisen und deren Entstehung • Investition und Finanzierung • Produkte und derivative Finanzinstrumente • Risiko und Ertrag • Börsen und Handel • Ausgewählte aktuelle Fragestellungen
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Becker, Hans Paul; Peppmeier, Arno: Investition und Finanzierung: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, 8. Auflage (2018)</p> <p>Berk, Jonathan; DeMarzo, Peter: Grundlagen der Finanzwirtschaft: Analyse, Entscheidung und Umsetzung, 4. Auflage (2018)</p> <p>Hartmann-Wendels, Thomas; Pfingsten, Andreas; Weber, Martin: Bankbetriebslehre, 7. Auflage (2019)</p> <p>Hull, John C.: Risikomanagement: Banken, Versicherungen und andere Finanzinstitutionen, 4. Auflage (2016)</p> <p>Mishkin, Frederic S.: Economics of Money, Banking and Financial Markets, 11. Auflage (2016)</p> <p>Schredelseker, Klaus: Den Finanzmarkt verstehen: Anlagestrategie und Börse: Warum der Hund es besser kann (2015)</p> <p>Sperber, Herbert: Finanzmärkte: Eine praxisorientierte Einführung (2014)</p> <p>Spremann, Klaus; Gantenbein, Pascal: Finanzmärkte, 4. Auflage (2016)</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBII-F2 410693 Einführung in die Bankbetriebslehre – Introduction to Banking and Taxation

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	7.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Veranstaltungen vermitteln die wesentlichen Grundlagen der Bankbetriebslehre. Die Studierenden sind in der Lage die Bedeutung der Banken im Finanzsystem einzuordnen. Sie sind mit verschiedenen Bankensystemen vertraut und kennen die wesentlichen Geld- und Kapitalanlagegeschäfte. Sie sind damit in der Lage, die Tätigkeit, Funktion und Bedeutung dieser Unternehmen als Finanzintermediäre an den Finanzmärkten einzuordnen. Die Studierenden sind mit den Grundsätzen der ertragsteuerlichen Behandlung wichtiger Finanzprodukte vertraut. Sie kennen die grundlegende Besteuerungssystematik und können diese auf Finanzinstrumente anwenden, um die ertragsteuerlichen Be- und Entlastungswirkungen bei Privatkunden abzuschätzen. Damit sind sie in der Lage an entsprechenden Beratungsgesprächen maßgeblich mitzuwirken.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-F2.1 410694 Bankbetriebslehre und Bankprodukte I

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-F2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Banking
Leistungspunkte (ECTS)	5,0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4,0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die grundlegende Bedeutung der Banken im Finanzsystem beschreiben. Sie können die verschiedenen Bankensysteme definieren und die wesentlichen Geld- und Kapitalanlagegeschäfte gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, die Grundlagen der Finanzmarktaufsicht aufzuführen und abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die Banken für die Einordnung in der Gesamtwirtschaft anzuwenden. Gleichzeitig sind sie aber auch in der Lage rechtliche Rahmenbedingungen zu überprüfen. Sie können die wichtigsten Merkmale der Finanzmärkte analysieren und deren Bedeutung ermitteln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen und Existenz von Banken • Bankensysteme • Einlagen und Kredite • Einführung in die Finanzmärkte • Grundlagen der Finanzmarktaufsicht • Ausgewählte Bankprodukte
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Becker, H.P. / Peppmeier, A.: Bankbetriebslehre, 10. aktual. Aufl., Herne 2015</p> <p>Büschgen, H.E./Börner, C. J.: Bankbetriebslehre, 4. Aufl., Stuttgart 2003</p> <p>Eilenberger, G.: Bankbetriebswirtschaftslehre, Grundlagen. Internationale Bankleistungen. Bank-Management., 8., völlig überarbeitete Aufl., München 2012</p> <p>Grill, H./Percynski, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens, 47. Aufl., Troisdorf 2013</p> <p>Hartmann-Wendels, T./Pfungsten, A./Weber, M.: Bankbetriebslehre, 6. Aufl., Berlin [u.a.] 2015</p> <p>Spremann, K./Gantenbein, P.: Kapitalmärkte, Stuttgart 2005</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-F2.2 410695 Besteuerung von Finanzprodukten

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-F2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Taxation of Financial Products
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die grundlegende steuerliche Behandlung von typischen Finanzprodukten bei Privatanlagern charakterisieren. Sie sind in der Lage Einkünfte aus Finanzprodukten steuerlich einzuordnen, sowie die einkommensteuerliche Behandlung bzw. Steuerbelastung zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie die wesentlichen steuerlichen Rechtsgrundlagen angeben und auf konkrete Anwendungsfälle anwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die einkommensteuerliche Behandlung von Finanzprodukten für die Abschätzung der Steuerbelastung eines Privatanlegers von anzuwenden. Sie können bestehende Regelungen anwenden und die Zusammenhänge zwischen Besteuerung und Anlageentscheidungen aufdecken.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Teil: Einführung und Grundlagen Begriffe „Finanzdienstleistung - Finanzprodukt“ Steuerliche Relevanz von Finanzprodukten Grundstruktur von Finanzprodukten und Ansatzpunkte der Besteuerung Überblick über die ertragsteuerliche Relevanz von Finanzprodukten Klassifizierung der durch typische Finanzprodukte aufgeworfenen Steuerfragen</p> <p>2. Teil: Grundlagen der Besteuerung von Finanzprodukten im Privatvermögen</p> <p>1. Besteuerung der Erträge ausgewählter privater Kapitalanlagen Grundlagen Ausgewählte Fragen der Einkunftsabgrenzung und -ermittlung Besteuerung der Ertragsebene: Ausgewählte laufende Einkünfte (Gewinnanteile aus Anteilen an Kapitalgesellschaften, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften usw. (§ 20 I Nr. 1 EStG); Einkünfte aus Lebensversicherungen i.S.d. § 20 I Nr. 6 EStG; Einkünfte aus sonstigen Kapitalforderungen i.S.d. § 20 I Nr. 7 EStG; Einkünfte aus Stillhalterprämien i.S.d. § 20 I Nr. 11 EStG) Besteuerung der Vermögensebene: Ausgewählte Veräußerungs- und Beendigungseinkünfte (Veräußerung von Aktien, GmbH-Anteilen u.Ä.; Veräußerung von Dividendenscheinen und Zinsscheinen; Gewinne aus Termingeschäften; Veräußerung sonstiger Kapitalforderungen; Überschussermittlung bei Veräußerungs- und Beendigungsgeschäften) Verlustverrechnung Durchführung der Besteuerung</p> <p>2. Steuerliche Berücksichtigung von Finanzierungskosten Grundlagen Finanzierungskosten als typische Werbungskosten bei Immobilieninvestitionen</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	

Literatur/Lernquellen	Scheffler, Wolfram, Besteuerung der Unternehmen, Bd. I, 13. Auflage, Heidelberg 2016 Feyerabend, Hans-Jürgen A.: Besteuerung privater Kapitalanlagen, 2. Auflage, München 2019 Lindmayer, K. H.: Geldanlage und Steuer 2019, Wiesbaden 2019 Schmidt, L.: Einkommensteuer, Kommentar, jeweils jährlich neue Auflage
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBII-F3 410696 Einführung in die Versicherungsbetriebslehre – Introduction to Insurance

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	8.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Jens Koch
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den Aufgaben bzw. Funktionen von Versicherungen und deren gesamtwirtschaftlicher Bedeutung vertraut. Sie kennen die unterschiedlichen entscheidungsrelevanten Situationen bei Versicherungsangebot bzw. -nachfrage, die regulatorischen Rahmenbedingungen und besitzen darüber hinaus Kenntnisse über die Spezifika von Versicherungsunternehmen, im Speziellen deren Risiken und den Umgang damit (Risikomanagement). Die Studierenden beherrschen die grundlegenden Methoden der Finanz- und Versicherungsmathematik. Sie sind mit typischen Anwendungen dieser Methoden auf finanzwirtschaftliche Probleme vertraut.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-F3.1 410697 Versicherungsbetriebslehre und Versicherungsprodukte I

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-F3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Insurance Economics and Products I
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Versicherungsunternehmen charakterisieren. Sie sind in der Lage, das Versicherungsgeschäft adäquat einzuordnen, Besonderheiten des Geschäfts in qualitativer, quantitativer und rechtlicher Hinsicht zu erkennen sowie erlernte Konzepte sicher zu beschreiben bzw. abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt, ihr Wissen und Verständnis über Versicherungen im Allgemeinen und erste Produkte im Speziellen in der Praxis anzuwenden. Sie können theoretisch erlernte Inhalte umsetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die Versicherungsbetriebslehre • Die Bedeutung der Versicherung in der Wirtschaft • Theoretische Grundlagen des Versicherungsgeschäfts • Risikowahrnehmung und -management • Versicherungsmärkte • Rechtliche Rahmenbedingungen und Regulierung • Einordnung von Versicherungsprodukten
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Cottin, Claudia; Döhler, Sebastian: Risikoanalyse: Modellierung, Beurteilung und Management von Risiken mit Praxisbeispielen, 2. Auflage (2013)</p> <p>Fahrmeir, Ludwig; Künstler, Rita; Pigeot, Iris; Tutz, Gerhard: Statistik: der Weg zur Datenanalyse, 8. Auflage (2016)</p> <p>Farny, Dieter: Versicherungsbetriebslehre, 5. Auflage (2011)</p> <p>Gondring, Hanspeter: Versicherungswirtschaft (2015)</p> <p>Grimmer, Arnd: Statistik im Versicherungs- und Finanzwesen (2014)</p> <p>Henking, Andreas; Bluhm, Christian; Fahrmeir, Ludwig: Kreditrisikomessung (2006)</p> <p>Möbius, Christian; Pallenberg, Catherine: Risikomanagement in Versicherungsunternehmen, 3. Auflage (2016)</p> <p>Nguyen, Tristan; Romeike, Frank: Versicherungswirtschaftslehre (2013)</p> <p>Schulenburg, J.-Matthias Graf v. d.; Lohse, Ute: Versicherungsökonomik, 2. Auflage (2014)</p> <p>Schulenburg, J.-Matthias Graf v. d.; Zuchandke, Andy: Übungen zur Versicherungsökonomik (2011)</p> <p>Zweifel, Peter; Eisen, Roland: Versicherungsökonomie, 2. Auflage (2013)</p> <p>Zweifel, Peter; Eisen, Roland: Insurance Economics (2012)</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-F3.2 410698 Finanz- und Versicherungsmathematik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-F3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Financial and Insurance Mathematics
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 5 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können finanzmathematische Problemstellungen erkennen und daraus Schlüsse für die korrekte Lösung ziehen. Sie sind befähigt, zentrale finanzmathematische Verfahren aufzuführen und deren Ergebnisse zu interpretieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, finanzmathematische Rechenverfahren anzuwenden und Entscheidungsvorlagen daraus abzuleiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Zinseszinsrechnung • Rentenrechnung • Tilgungsrechnung • Finanzmathematik festverzinslicher Wertpapiere • Finanzmathematische Verfahren der Investitionsrechnung • Besonderheiten der Versicherungsmathematik
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Albrecht, Peter; Jensen, Sören: Finanzmathematik für Wirtschaftswissenschaftler: Grundlagen, Anwendungsbeispiele, Fallstudien, Aufgaben und Lösungen, 3. überarbeitete und erweiterte Auflage (2014)</p> <p>Albrecht, Peter: Grundprinzipien der Finanz- und Versicherungsmathematik: Grundlagen und Anwendungen der Bewertung von Zahlungsströmen (2007)</p> <p>Bosch, Karl: Finanzmathematik (2007)</p> <p>Kobelt, Helmut; Schulte, Peter: Finanzmathematik: Methoden, betriebswirtschaftliche Anwendungen und Aufgaben mit Lösungen, 8. Auflage (2006)</p> <p>Kruschwitz, Lutz.: Finanzmathematik - Lehrbuch der Zins-, Renten-, Tilgungs-, Kurs- und Renditerechnung, 6. Auflage (2018)</p> <p>Tietze, Jürgen: Einführung in die Finanzmathematik: klassische Verfahren und neuere Entwicklungen: Effektivzins- und Renditeberechnung, Investitionsrechnung, derivative Finanzinstrumente, 12. erweiterte Auflage (2015)</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Modul (übergeordnet) 410700 Spezielle Bank- und
Versicherungsbetriebslehre**

Modul VBIII-F4 410701 Spezielle Bank- und Versicherungslehre – Financial Markets and Products

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Jens Koch
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Das Modul beinhaltet die Vermittlung vertiefter Kenntnisse von Finanzprodukten. Hierzu gehören neben den originären Bankprodukten auch Kenntnisse über derivative bzw. innovative Finanzprodukte. Die Studierenden besitzen ein umfangreiches Wissen über die verschiedenen Bankprodukte und deren praktischen Anwendungsmöglichkeiten. Die Studierenden können auf ein umfassendes und anwendungsrelevantes Produktwissen in Bezug auf das Standardsortiment von Versicherungen zurückgreifen und sind damit in der Lage, sich schnell in den Strukturen von Versicherungsprodukten zurecht zu finden. Sie erwerben Kompetenzen bezüglich der grundlegenden Gestaltung von Versicherungsverträgen und können die Vorgehensweise bei Prämienkalkulationen einschätzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F4.1 410702 Bankprodukte II – Innovative Finanzprodukte

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Banking products II - Innovative financial products
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können wichtige Finanzprodukte ausführlich beschreiben. Sie sind in der Lage, diese einzuordnen sowie deren Einsatzmöglichkeiten zu erkennen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt, ihr Wissen und Verständnis über Bankprodukte und Derivate bedarfsgerecht anzuwenden. Sie können sowohl Anlageentscheidungen adäquat treffen als auch Absicherungsstrategien risikoorientiert umsetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung und Grundlagen • Anleihen • Aktien • Portfoliotheorie • Aktives versus passives Investment • Einführung Termingeschäfte • Futures und Forwards • Optionen • Swaps • Innovative Finanzprodukte
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bloss, Michael; Ernst, Dietmar: Derivate (2007)</p> <p>Bösch, Martin: Derivate: Verstehen, anwenden und bewerten, 3. Auflage (2014)</p> <p>Bösch, Martin: Finanzwirtschaft: Investition, Finanzierung, Finanzmärkte und Steuerung, 4. Auflage (2019)</p> <p>Bossert, Thomas: Derivate im Portfoliomanagement (2017)</p> <p>Eurex Frankfurt AG, http://www.eurexchange.com</p> <p>Eurex Frankfurt AG: Aktien- und Aktienindexderivate: Handelsstrategien (2007)</p> <p>Eurex Frankfurt AG: Clearing: Risk Based Margining (2007)</p> <p>Eurex Frankfurt AG: Zinsderivate: Fixed Income - Handelsstrategien (2007)</p> <p>Pastor, Dominik; Int-Veen, Thomas; Menz, Heiko: Wirtschaftslehre des Kreditwesens, 52. Auflage (2018)</p> <p>Hull, John C.: Optionen, Futures und andere Derivate, 9., aktualisierte Auflage (2015)</p> <p>Hull, John C.: Optionen, Futures und andere Derivate. Das Übungsbuch, 9., aktualisierte Auflage (2015)</p> <p>Hull, John C.: Options, Futures and Other Derivatives, Global Edition (2017)</p> <p>Schuster, Thomas; Uskova, Margarita: Finanzierung: Anleihen, Aktien, Optionen (2015)</p> <p>Steiner, Manfred; Bruns, Christoph: Wertpapiermanagement. Professionelle Wertpapieranalyse und Portfoliostrukturierung, 11. Auflage (2017)</p> <p>Sperber, Herbert: Finanzmärkte: Eine praxisorientierte Einführung (2014)</p> <p>Spremann, Klaus.: Portfoliomanagement, 4. Auflage (2008)</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F4.2 410703 Versicherungsprodukte II

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Insurance Products II
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage, Versicherungsprodukte zu benennen und anschaulich zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden Versicherungssparten voneinander abgrenzen. Sie sind befähigt, Produktspezifika zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, ihr Wissen und Verständnis über die Einsatzmöglichkeiten von Versicherungsprodukten anzuwenden. Ferner sind sie in der Lage eine zielgruppengerechte Beratung durchzuführen und zentrale Bedingungen abzuleiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung • Gesetzliche Grundlagen (Versicherungsvertragsrecht) • Schaden- und Unfallversicherung • Lebens- und Rentenversicherung • Gesetzliche Sozialversicherung • Private Kranken- und Pflegeversicherung • Betriebliche und private Altersversorgung • Firmenkundenversicherungen • Ausgewählte innovative Produkte
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Dicke, Volker; Härle, Ilona; Saidole, Kurt; ter Schmitt, Jörg; Sommerreißer, Martin; Santowski, Darius; Lullies, Dirk: Kranken- und Unfallversicherungen, 2. Auflage (2015)</p> <p>Eckstein, Andreas; Liebetau, Axel; Funk-Münchmeyer; Anja: Insurance & Innovation 2019: Ideen und Erfolgskonzepte von Experten aus der Praxis (2019)</p> <p>Farny, Dieter: Versicherungsbetriebslehre, 5. Auflage (2011)</p> <p>Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., http://www.gdv.de</p> <p>Gondring, H.: Versicherungswirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis (2015)</p> <p>Lange, Manfred; Robold, Markus O.; Berthold, Christian: Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden, 2. Auflage (2014)</p> <p>Lemberg, Jörg; Luksch, Andreas: Die Hausratversicherung (2015)</p> <p>Nguyen, Tristan.; Romeike, Frank.: Versicherungswirtschaftslehre (2013)</p> <p>Schulenburg, J. Matthias Graf von der; Lohse, Ute: Versicherungsökonomik, 2. Auflage (2014)</p> <p>Schulenburg, J.-Matthias Graf von der; Zuchandke, Andy: Übungen zur Versicherungsökonomik (2011)</p> <p>Stadler, Martin; Gail, Uwe: Die Kfz-Versicherung (2015)</p> <p>Wilke, Hans Joachim: Die Private Haftpflichtversicherung (2016)</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-F5 410704 Bilanzierung und Management von Finanzprodukten – Asset Management

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Gerold Heizmann
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen den Zweck und die Notwendigkeit des Portfolio- und Risikomanagements. Sie sind befähigt Folgerungen abzuleiten sowie Methoden und Modelle aufzuführen und zu interpretieren. Ferner sind die Studierenden in der Lage die Risikoarten, die Risikomessung und –steuerung zu beschreiben. Die Studierenden kennen die Regelungen zur Abbildung zentraler Geschäftsvorfälle in der Finanzberichterstattung nach HGB. Sie sind damit in der Lage, mittels der Finanzberichterstattung Grundaussagen über Situation und Geschäftsverlauf von Unternehmen abzuleiten. Darüber hinaus sind Ihnen die wichtigsten Unterschiede zwischen HGB- und IFRS-Finanzberichterstattung bekannt und können daher den unterschiedlichen Informationsgehalt einschätzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F5.1 410705 Bilanzierung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F5

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Financial Accounting
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Auf Basis der bestehenden nationalen und internationalen Rechnungslegungsregelungen können die Studierenden die Abbildung zentraler Geschäftsvorfälle in HGB- und IFRS-Jahresabschlüssen kennzeichnen. Sie können die entstehenden Ansatz- und Bewertungsfragen darstellen und demonstrieren. Die Studierenden sind in der Lage nationale und internationale Rechnungslegungskonzeptionen zu charakterisieren und können dabei die wesentlichen Unterschiede erkennen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden sind in der Lage nationale und internationale Rechnungslegungsnormen anzuwenden und hieraus die grundlegende Vorgehensweise der Abbildung wichtiger Geschäftsvorfälle in Jahresabschlüssen abzuleiten. Sie können einzelne Bilanzposten bezüglich ihrer Aussage analysieren und Vorstellungen über die Grenzen der Aussagefähigkeit von Jahresabschlüssen entwickeln.</p>

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Teil: Ausgewählte Einzelfragen der Finanzberichterstattung nach HGB</p> <p>Besondere Bilanzpositionen: Latente Steuern (Konzeption und rechtliche Grundlagen, aktive und passive latente Steuern, steuerliche Verlustvorträge, Steuerabgrenzung außerhalb von § 274 HGB)</p> <p>Besondere Bewertungsfragen (Verbindlichkeiten, Rückstellungen, auf fremde Währung lautende Aktiva und Passiva, Zweckvermögen i.S.d. § 246 II HGB, Einzelbewertung und Bewertungseinheiten: Grundzüge des Hedge-Accounting)</p> <p>Anhang und Lagebericht</p> <p>2. Teil: Einführung in die Finanzberichterstattung nach IFRS</p> <p>IFRS als internationale Rechnungslegungsstandards</p> <p>Konzeptionelle Grundlagen der IFRS-Rechnungslegung (Zielsetzung, Charakteristika, Grundlagen der Abschlussposten, Grundregelungen der Gliederung)</p> <p>Besonderheiten ausgewählter Bilanzposten (Sachanlagevermögen, immaterielle Vermögenswerte, Vorräte, Rückstellungen, finanzielle Vermögenswerte)</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Hoffmann, W.-D./Lüdenbach, N. (Hrsg.): NWB Kommentar Bilanzierung, Herne, jeweils aktuelle Auflage</p> <p>Pellens, B./Füllbier R.U./H`Gassen, J./Sellhorn, T.: Internationale Rechnungslegung, 10. Auflage, Stuttgart 2017</p> <p>Kirsch, H.: Einführung in die internationale Rechnungslegung nach IFRS, 11. Auflage, Herne 2017</p> <p>Lüdenbach, N./Christian, D.: IFRS Essentials, Regeln Fälle Lösungen, 4. Auflage, Herne 2017</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F5.2 410706 Portfolio- und Riskmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F5

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Portfolio- and Riskmanagement
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage den Zweck und die Notwendigkeit des Portfolio- und Risikomanagements zu erkennen und daraus Schlüsse für das Management ziehen zu können. Sie sind befähigt Methoden und Modelle aufzuführen und zu interpretieren. Die Studierenden kennen die Risikoarten und können die Risikomessung und –steuerung beschreiben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Portfoliomanagement für die Steuerung und Verwaltung von Anlagemöglichkeiten anzuwenden. Außerdem können sie im Rahmen des Risikomanagements die Risiken aufdecken sowie die Bedeutung für das Portfolio ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Teil1: Portfoliomanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Wertpapiermanagements (Portfoliotheorie, CAPM, Effizienz) • Asset Allocation (Rendite, Risiko, Konzept der Asset Allocation) • Einschränkungen der Asset Allocation • Anleihe- und Aktienbewertung <p>Teil 2: Risikomanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung • Risikoarten und- identifikation • Risikomessung • Risikosteuerung
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Hull, C.: Risikomanagement: Banken, Versicherungen und andere Finanzinstitutionen, Pearson Studium, München 4. aktual. Aufl.2016</p> <p>Steiner, M., Bruns, C.: Wertpapiermanagement, Schäffer-Poeschel, 11. überarb. Aufl. Stuttgart 2017</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIV-F9 410707 Ausgewählte Aspekte des internationalen Finanzmarkts

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	3.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Jens Koch
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Auf Basis der zentralen Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens können die Studierenden eine betriebswirtschaftliche Problemstellung aus den Themengebieten Banken und/oder Versicherungen bearbeiten, wissenschaftliche Erkenntnisse beurteilen sowie eigene Erkenntnisse entwickeln.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-F9.1 410708 Praxisseminar Banken und Versicherungen

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-F9

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Seminar paper Banking and Insurance
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können eine wissenschaftliche Arbeit zu einer betriebswirtschaftlichen Problemstellung aus den Themengebieten Banken und/oder Versicherungen erstellen. Sie sind in der Lage die zentralen Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens eigenständig auf das ihnen gestellte Thema anzuwenden.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden sind dazu befähigt, sich in konkreten Arbeitssituationen im Bereich Banken und/oder Versicherungen professionell zu entscheiden. Sie können auch in global verteilten Teams verantwortlich arbeiten und mit sich daraus ergebenden Problemen im Team umgehen.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage selbständig bestimmte unternehmerische Situationen im globalen Rahmen zu evaluieren, auf deren Basis eine Entscheidung zu treffen und dazu entsprechend Stellung zu nehmen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Übernahme einer betriebswirtschaftlichen Problemstellung zur eigenständigen Bearbeitung aus den Themengebieten Banken und/oder Versicherungen • Abgrenzung der Aufgabenstellung in Abstimmung mit einem(r) hauptamtlichen Professor(in) im Rahmen regelmäßiger Arbeitssitzungen • Umfassende eigenständige Literaturrecherche und -analyse • Erstellung von Gliederungsentwürfen und Diskussion mit einem(r) hauptamtlichen Professor(in) im Rahmen regelmäßiger Arbeitssitzungen • Schriftliche Ausarbeitung des Themas unter Beachtung der formalen Anforderungen an wissenschaftliche Arbeiten sowie Beachtung einer wissenschaftlicher Zitierweise • Mediengestützte Präsentation der Arbeitsergebnisse (wissenschaftlicher Vortrag) und Diskussion mit Zuhörern
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bänsch, A.; Alewell, D.: Wissenschaftliches Arbeiten (2013). Theisen, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten: Technik - Methodik - Form, 15. Auflage (2011).</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Modul (übergeordnet) 410710 Rechtliche und Regulatorische
Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern**

Modul VBIII-F6 410711 Rechtliche Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Marco Sander
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden erlangen Kenntnisse über wesentliche aufsichts- und zivilrechtliche Vorgaben des Bank-, Kapitalanlage- und Versicherungsvertragsrechts. Die Studierenden sind in der Lage Managementvorgaben an Bankgeschäfte in rechtlicher Hinsicht einzuordnen und rechtlich umzusetzen. Sie wissen, wie sie sich im Markt und gegenüber Kunden bei Kapitalanlagegeschäften zu verhalten haben. Die Studierenden beherrschen das Verfahren zur Gestaltung und zum Abschluss von Versicherungsverträgen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F6.1 410712 Bank- und Kapitalanlagerecht, Versicherungsvertragsrecht

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F6

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Banking and Investment Law, Insurance Contract Law
Leistungspunkte (ECTS)	6.0, dies entspricht einem Workload von 150 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	70
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 20 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können wesentliche Vorgaben des Bank-, Kapitalanlage- und Versicherungsvertragsrecht charakterisieren. Sie sind in der Lage Vorgaben in rechtlicher Hinsicht einzuordnen, sowie Möglichkeiten zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie das Verfahren zur Gestaltung von Verträgen angeben und auf konkrete Versicherungsverträge übertragen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage rechtliche Aspekte im Bank- und Kapitalanlagerecht, Versicherungsvertragsrecht anzuwenden und adäquate Maßnahmen abzuleiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Bankrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überblick über das Bankrecht • Aufsichtsrechtliche Vorgaben an das Bankmanagement • Recht des Kreditgeschäfts <ul style="list-style-type: none"> - Recht des Zahlungsverkehrs <p>Kapitalanlagerecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überblick über das Kapitalanlagerecht • Prospektrecht einschließlich Prospekthaftung • Verbot von Insidergeschäften und Marktmanipulation • Wohlverhaltenspflichten bei der Anlageberatung und -vermittlung <p>Versicherungsvertragsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inhaltliche Vorgaben an den Versicherungsvertrag • Genehmigungsverfahren
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Buck-Heeb, P.: Kapitalmarktrecht, 8. Aufl., Heidelberg 2016</p> <p>Poelzig D.: Kapitalmarktrecht, München 2018</p> <p>Krepold, H.-M./Fischbeck, S.: Bankrecht, 2. Aufl., München 2017</p> <p>Derleder / Knops / Bamberger (Hrsg.), Deutsches und europäisches Bank- und Kapitalmarktrecht, 3. Aufl., 2017</p> <p>Schimikowski, P.: Versicherungsvertragsrecht, 5. Aufl., München 2017</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIV-F8 410713 Regulatorische Rahmenbedingungen von Finanzdienstleistern – Financial Regulation

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer Prof. Dr. Jens Koch
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Grundlagen der Finanzmarktaufsicht in Deutschland beschreiben. Sie sind in der Lage die Rahmenbedingungen und Regularien darzustellen und zu überprüfen. Sie können den Begriff des Risikos in Banken und Versicherungsunternehmen charakterisieren und die Anforderungen an das Risikomanagement aufzuführen. Ferner sind die Studierenden befähigt Modelle und Tests sowie Maßnahmen zur Risikovermeidung, Risikobeherrschung, Risikotransfer, Risikooptimierung und Reduktion zu charakterisieren. Darüber hinaus sind die Studierenden in der Lage aktuelle Problemstellungen und Entwicklungen aufzuführen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-F8.1 410714 Finanzmarktaufsicht

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-F8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Financial Market Supervision
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	20
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Grundlagen wie die Organisation, Aufgaben und Instrumente der Finanzmarktaufsicht in Deutschland beschreiben. Sie können allgemeine aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen und Regularien darstellen. Zudem sind sie qualifiziert, die spezielle aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen aufzuführen und aktuelle Problemstellungen und Entwicklungen anzugeben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die Finanzmarktaufsicht im Allgemeinen anzuwenden. Gleichzeitig sind sie aber auch in der Lage rechtliche Rahmenbedingen zu überprüfen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

<p>Inhalte</p>	<p>Teil 1: Allgemein:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation der Finanzmarktaufsicht in Deutschland • Aufgaben und Instrumente der Finanzmarktaufsicht • Allgemeine aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen und Regularien <p>Teil 2: Bankenaufsicht: Spezielle aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen für Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, insbesondere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basel III • KWG • MaRisk (BA) <p>Teil 3: Spezielle aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen für Versicherungsunternehmen, insbesondere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solvency II • VAG • MaRisk (VA) <p>Teil 4: Aktuelle aufsichtsrechtliche Problemstellungen und Entwicklungen</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Andrae, S., Hellmich, M., Schmaltz, C.: Bankaufsichtliches Risikomanagement: Grundlagen und Anwendung regulatorischer Anforderungen (2018), Schäffer-Poeschel; Auflage: 1. Auflage</p> <p>Bank for International Settlements (BIS), Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), Basel III, http://www.bis.org</p> <p>European Banking Authority (EBA), http://www.eba.europa.eu</p> <p>European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), Solvency II, https://eiopa.europa.eu</p> <p>Gründl, H.; Kraft, M.; Post, T.: Solvency II - Eine Einführung (2015).</p> <p>Hofmann, G.: Basel III, Risikomanagement und neue Bankenaufsicht (2015).</p> <p>Schreiber, G.: Solvency II: Grundlagen und Praxis (2016).</p> <p>Ziegler, M: Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen: Die Solvency II-Richtlinie und ihre geplante Umsetzung im deutschen VAG (2014).</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Veranstaltung VBIV-F8.2 410715 Risikocontrolling

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-F8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Riskcontrolling
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können den Begriff des Risikos in Banken und Versicherungsunternehmen charakterisieren. Sie können die regulatorischen Anforderungen an das Risikomanagement einordnen und gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, Risiken zu analysieren und zu bewerten sowie Simulationsmodelle aufzuführen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können die Risiken charakterisieren. Sie sind in der Lage diese zu identifizieren und deren Art einzuordnen. Dabei können Sie Modelle und Tests zur anwenden. Darüber hinaus können sie die Maßnahmen zur Risikovermeidung, Risikobeherrschung, Risikotransfer, Risikooptimierung und Reduktion festlegen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Begriff des Risikos in Banken und Versicherungsunternehmen • Regulatorische Anforderungen an das Risikomanagement in Banken und Versicherungsunternehmen • Modellierung und Analyse von Risiken in Banken und Versicherungsunternehmen sowie praktische Herausforderungen • Risikomanagement und -steuerung in Banken und Versicherungsunternehmen • Simulationsmodelle und Stresstests • Ausgewählte Spezialprobleme
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Andrae, S., Hellmich, M., Schmaltz, C.: Bankaufsichtliches Risikomanagement: Grundlagen und Anwendung regulatorischer Anforderungen (2018), Schäffer-Poeschel; Auflage: 1. Auflage</p> <p>Cottin, C.; Döhler, S.: Risikoanalyse: Modellierung, Beurteilung und Management von Risiken mit Praxisbeispielen, 2. Auflage (2013).</p> <p>Hofmann, G.: Basel III, Risikomanagement und neue Bankenaufsicht (2015).</p> <p>Hull, J. C.: Risikomanagement: Banken, Versicherungen und andere Finanzinstitutionen, 4. akt. Auflage (2016).</p> <p>Möbius, C.; Pallenberg, C.: Risikomanagement in Versicherungsunternehmen, 3. akt. u. erg. Auflage (2016).</p> <p>Müller, T.: Finanzrisiken in der Assekuranz: Moderne Finanz- und Risikokonzepte in der Versicherungswirtschaft (2013).</p> <p>Wolke, T.: Risikomanagement, 3. vollst. überarb., erw. u. akt. Auflage (2016).</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul (übergeordnet) 410720 Spezielles Vertriebsmanagement

Modul VBIII-F7 410721 Spezielles Vertriebsmanagement – Financial Sales

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Danny Stadelmayer
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden erhalten einen umfassenden Einblick in die Komplexität der operativen Vertriebspolitik von Finanzprodukten und sind mit den Methoden zur geeigneten Gestaltung des Vertriebssystems, des Verkaufsprozesses und der Organisation der Absatzwege vertraut. Sie sind in der Lage die gewonnenen Kompetenzen auf die Besonderheiten des Vertriebs von Finanzprodukten zu übertragen. Die Studierenden sind aufgrund der Vermittlung theoretischen Wissens in Verbindung mit praktischen Anwendungsbeispielen befähigt, Konzepte für grundlegende strategische und operative Fragestellungen im Vertrieb von Finanzprodukten zu erarbeiten.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F7.1 410722 Vertriebsmanagement von Finanzprodukten

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F7

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	Financial Sales Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Lage und Perspektive von Banken und Versicherungen charakterisieren. Sie können das Verhalten von Kunden einordnen und die verschiedenen Vertriebsformen gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, die Bestandteile des strategischen und operativen Vertriebsmanagements aufzuführen und verschiedene Verkaufskonzepte abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Kunden und Vertriebsformen für die Erstellung der Vertriebsplanung anzuwenden. Sie sind dabei auch in der Lage die Vertriebssteuerung unter Berücksichtigung des Controllings zu analysieren.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Teil 1: Ausgangslage und Perspektiven</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banken • Versicherungen <p>Teil 2: Das Verhalten von Kunden</p> <p>Teil 3: Vertriebsformen und aktuelle Entwicklungen in Banken, Versicherungen und freien Vertrieben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filialvertrieb - stationärer Vertrieb • Ausschließlichkeitsvertrieb - mobiler Vertrieb • Direktvertrieb • Internetvertrieb • Maklervertrieb • Strukturvertrieb • Sonstige Vertriebe <p>Teil 3: Strategisches und operatives Vertriebsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsplanung • Vertriebssteuerung • Vertriebscontrolling <p>Teil 4: Verkaufskonzepte - theoretische und praktische Beispiele</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Brost, H./Neske, R./Wrabetz, W. (Hrsg.): Vertriebssteuerung in der Finanzdienstleistungsindustrie, Frankfurt a. M. 2008</p> <p>Duttenhöfer, S./Keller, B. (Hrsg.): Handbuch Vertriebsmanagement Finanzdienstleistungen, Frankfurt a. M. 2004</p> <p>Holthausen, H.: Vertriebsmanagement, Karlsruhe 2010</p> <p>Köhne, T./Lange, M.: Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden, 3. Aufl. Karlsruhe 2015</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-F7.2 410723 Vertriebs- und Marketingcontrolling

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-F7

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales- and Marketingcontrolling
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	35
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Begriffe und Aufgabenfelder des Controllings charakterisieren. Sie sind in der Lage das Controlling von Finanzprodukten auf Basis des internen Rechnungswesens einzuordnen, sowie strategische Ansätze zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie die Bestandteile des operativen Handelscontrollings angeben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die Instrumente des strategischen Controllings von Finanzprodukten anzuwenden und Empfehlungen abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage auf operationaler Ebene tagesgeschäftliche Aufgaben umzusetzen und die Bedeutung für das Unternehmen zu ermitteln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Teil 1: Begrifflich-systematische Grundlegung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begriff und Aufgabenfelder des Vertriebs- und Marketingcontrolling • Interne und externe Datenquellen als Controllinggrundlagen • Kennzahlen und Kennzahlensysteme <p>Teil 2: Strategisches Vertriebs- und Marketingcontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Shareholder-Value-Ansatz • SWOT-Analyse • Gap-Analyse • Touchpoint-Analyse • Szenario-Technik und Delphi-Methode • Balanced Scorecard • Ausgewählte Herausforderungen des strategischen Vertriebs- und Marketingcontrolling <p>Teil 3: Operatives Vertriebs- und Marketingcontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktcontrolling • Preiscontrolling • Distributionscontrolling • Kommunikationscontrolling • Personalcontrolling • Operatives Kundencontrolling • Ausgewählte Herausforderungen des operativen Vertriebs- und Marketingcontrolling
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Belohuby, R.: Kundenwertcontrolling und IFRS Rechnungslegung; Wiesbaden 2014</p> <p>Buchholz, L.: Strategisches Controlling Grundlagen – Instrumente – Konzepte; 2. Aufl, Wiesbaden 2013</p> <p>Klein, A.: Moderne Controlling-Instrumente für Marketing und Vertrieb; München 2010</p> <p>Mueller, F.: Sales Management Control Strategies in Banking: Strategic Fit and Performance Impact; Wiesbaden 2011</p> <p>Pufahl, M.: Vertriebscontrolling; 3., überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden 2010</p> <p>Reder, M.: Effektives Vertriebscontrolling im Bankenwesen: Praxisbeispiel anhand der Kremser Bank und Sparkassen AG; Saarbrücken 2008</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Vertriebsbereich Handel:
Modul (übergeordnet) 410725 Organisation und
Unternehmensmanagement im Handel**

Modul VBII-H3 410726 Grundlagen der Organisation von Handelsunternehmen

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	8.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	12.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela Prof. Dr. Marco Sander
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden verstehen die Besonderheiten der Handelsleistung und können dem Vorwurf der „Unproduktivität des Handels“ argumentativ erfolgreich entgegentreten. Sie kennen die Rahmenbedingungen für die Organisation von Handelsunternehmen. Grundsätzliche strategische Möglichkeiten zur Ergebnisverbesserung können sie planen und implementieren. Basierend auf diesen Kenntnissen sind sie in der Lage, die Basisentscheidungen zur zielorientierten Organisation des Unternehmens zu treffen und dabei die Anforderungen des Arbeitsrechts und der Compliance-Vorgaben zu berücksichtigen. Ferner erwerben die Studierenden handlungs- und wirkungsorientierte Kenntnisse der Mitarbeiterführung, die sie zum Einsatz auf den obersten Management-Ebenen eines Handelsunternehmens befähigen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-H3.1 410727 Handelsorganisation und Vertriebsprozesse

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-H3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Trading Companies & Sales Processes
Leistungspunkte (ECTS)	6.0, dies entspricht einem Workload von 150 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	78
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 12 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Geschichte des Handels beschreiben. Sie können grundlegende Begrifflichkeiten definieren und die verschiedenen Betriebsformen des Handels gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, Rahmenbedingungen sowie Basisentscheidungen einer Handelsorganisation aufzuführen und abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die Organisation von Handelsunternehmen für die Erstellung von Vertriebsprozessen anzuwenden. Sie können strategische Möglichkeiten umsetzen und die Zusammenhänge zwischen einzelnen Maßnahmen aufdecken. Ferner können sie die Bedeutung für die Organisation ermitteln und Lösungsansätze ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Geschichte des Handels u. Entwicklung der speziellen BWL des Handels 2. Begrifflich-systematische Grundlegung <ul style="list-style-type: none"> • Der Begriff des Handels • Leistungskomponenten des Handels • Handelsfunktionen - Gesamtwirtschaftliche Funktionen • „Handelsfunktionen“ und Rechtsprechung 3. Der Bedingungsrahmen einer Handelsorganisation 4. Betriebsformen und Erklärungsansätze zum Betriebsformenwandel 5. Strategisches Handelsmanagement 6. Basisentscheidungen einer Handelsorganisation <ul style="list-style-type: none"> • Die Wahl der Betriebsform und der Vertriebssystemgestaltung • Die Wahl des Standortes • Die Festlegung der Zahl der Betriebsstätten • Die Festlegung der Kooperationsintensität • Die Entwicklung eines Unternehmensprofils
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Barry Berman, B./Evans, J.: Retail management - A strategic approach, 12th (internat.) ed., Boston 2013</p> <p>Hansen, U.: Absatz- und Beschaffungsmarketing des Einzelhandels - eine Aktionsanalyse, 2. neubearb. u. erw. Aufl., Göttingen 1990</p> <p>Levy, M./Weitz, B.: Retailing Management, 8th ed., New York 2012</p> <p>Nieschlag, R.: Die Dynamik der Betriebsformen im Handel; Essen 1954</p> <p>Tietz, B.: Der Handelsbetrieb, 2. neubearb. Aufl., München 1993</p> <p>Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H.: Strategic Retail Management - Text and International Cases, Wiesbaden 2007</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-H3.2 410728 Arbeitsrecht und Compliance im Handel

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-H3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Employment Law and Compliance in Trade Enterprises
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	39
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 6 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Grundzüge des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts beschreiben. Sie können Compliance Vorgaben definieren und gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, deren Einhaltung in einem Handelsunternehmen aufzuführen und abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Erstellung von Arbeitsverträgen anzuwenden. Sie können dabei Arbeitsschutzvorschriften umsetzen und die Zusammenhänge zwischen Arbeitsschutzvorschriften und Arbeitnehmerhaftung aufdecken. Ferner können sie die Bedeutung für die Unternehmen ermitteln und Maßnahmen ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>1. Individuelles Arbeitsrecht, u.a.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abschluss und Inhalte des Arbeitsvertrags • Beendigung des Arbeitsverhältnisses, insbesondere Kündigungsschutz, Arbeitszeugnisse • Befristung von Arbeitsverhältnissen, Teilzeitarbeit • Wettbewerbsverbote • Arbeitsschutzvorschriften • Arbeitnehmerhaftung • Arbeitsrechtlicher Instanzenzug <p>2. Kollektives Arbeitsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben des Betriebsrats • Tarifvereinbarungen • Streikrecht • Arbeitsschutzvorschriften • Arbeitnehmerhaftung • Arbeitsrechtlicher Instanzenzug <p>3. Compliance in Handelsunternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compliance Risiken erkennen und vermeiden
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Senne, Arbeitsrecht, 10. neu bearbeitete Auflage 2018, Vahlen Brox/Rüthers/Henssler, Arbeitsrecht, 19. neu bearbeitete Auflage 2016, Kohlhammer, Büdenbender/Will, Crash-Kurs Arbeitsrecht, 1. Aufl. 2007, UTB Rolfs, Studienkommentar Arbeitsrecht, 4. Auflage 2014, C.H. Beck Kirchner, J., Kremp, P., Magotsch, M.: Key Aspects of German Employment and Labour Law, 2nd edition, 2018 Umnuß, K.: Corporate Compliance Checklisten, 3. Aufl. 2017, C.H. Beck</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-H3.3 410729 Leadership in Handelsunternehmen

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-H3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Leadership in Trade Enterprises
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	39
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 6 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Auf Basis der Kenntniss über die Bedeutung des strategischen HR Managements können die Studierenden grundlegende Ansätze kennzeichnen. Sie können das Verhalten von Individuen und Gruppen darstellen und demonstrieren. Die Studierenden sind in der Lage das Performance Management sowie Talentmanagement zu charakterisieren und Handlungsempfehlungen zu erkennen. Die Studierenden können zudem die Organisationsentwicklung beschreiben und Personalplanung und -controlling unterscheiden.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden können Strategien zur Mitarbeiterführung anfertigen und auswerten. Gleichzeitig sind sie auch in der Lage Maßnahmen zu überprüfen. Darüber hinaus können sie Vorschläge zur Mitarbeitermotivation erstellen und entsprechend ausgewählte Ansätze umsetzen.</p>
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. HR Strategie <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung des strategischen HR Managements • Grundlegende Ansätze des strategischen HR Managements 2. Verhalten von Individuen und Gruppen <ul style="list-style-type: none"> • Aspekte des Individualverhaltens • Aspekte des Verhaltens in und von Gruppen, Gruppendynamik, Teamdiagnostik und -entwicklung 3. Performance Management <ul style="list-style-type: none"> • Ausgewählte Ansätze zur Mitarbeitermotivation - Leistungsmanagement in Organisationen (Ziele, Beurteilung etc.) • Entgeltmanagement 4. Talentmanagement <ul style="list-style-type: none"> • HR Marketing und Recruiting • Entwicklung von Talenten- Bindung von Talenten 5. Organisationsentwicklung und Leadership- Change Management <ul style="list-style-type: none"> • Lernende Organisation • Leadership 6. HR Planung und -controlling <ul style="list-style-type: none"> • Quantitative und qualitative Personalplanung <p>Kennzahlen im Personalcontrolling</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Becker, F.: Mitarbeiter wirksam motivieren - Mitarbeitermotivation mit der Macht der Psychologie; Berlin, Heidelberg, 2019</p> <p>Berthel, J./Becker, F.G. (2013): Personalmanagement; 10.Auflage; Stuttgart</p> <p>Elger, C.: Neuroleadership: Erkenntnisse der Hirnforschung für die Führung von Mitarbeitern, 2. Aufl., Freiburg 2013</p> <p>Robbins, S.; Judge, T.A.: Organizational Behavior, 17. Aufl., Boston, München 2017</p> <p>Schuler, H. (Hrsg.): Lehrbuch der Personalpsychologie, 3. überarb. u. erw. Aufl., Göttingen e.a. 2014</p> <p>Schulte, C. (2011): Personalcontrolling mit Kennzahlen; 3. Auflage; München</p> <p>Stock-Homburg, R. (2013): Personalmanagement; 3. Auflage; Wiesbaden</p> <p>Pfläging, N./ Hermann, S.: Modernist Leadership: Unternehmensführung für unsere Zeit, München 2018</p> <p>Robbins, S. (2001): Organisation der Unternehmung</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-H7 410730 Dienstleistungsmanagement und E-Commerce

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden kennen die Besonderheiten der Produktion und des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen. Sie kennen Methoden zur Serviceinnovation und können diese anwenden. Sie verfügen über Kenntnisse zur strategischen und operativen Steuerung des Servicebereiches von Unternehmen.</p> <p>Darüber hinaus kennen Sie Formen, Geschäftsmodelle und Erfolgsfaktoren des E-Commerce sowie dessen rechtliche Risiken. Sie sind in der Lage, diese Chancen und Herausforderungen erfolgreich zu managen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H7.1 410731 Dienstleistungsmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H7

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Servicemanagement
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Besonderheiten von Dienstleistungen zu benennen und grundlegende Begrifflichkeiten zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die operativen und strategischen Entscheidungen im Dienstleistungsmanagement voneinander abgrenzen. Sie sind befähigt die Organisationsformen sowie die Mitarbeiterführung und das Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die Methoden von Dienstleistungsmanagement anzuwenden und Entscheidungen abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich umzusetzen. Sie können Organisationsformen analysieren und Handlungsempfehlungen entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einleitung: Die ökonomische Bedeutung von Dienstleistungen 2. Begrifflich-systematische Grundlegung <ul style="list-style-type: none"> • Charakteristika, Phasen und Modelle von Dienstleistungen • Leistungsbeurteilung und Kundenzufriedenheit • Die Kundenintegration als Besonderheit des Dienstleistungsmanagements 3. Strategische Entscheidungen im Dienstleistungsmanagement 4. Die Gestaltung des Leistungsversprechens 5. Die Leistungsbegründung 6. Die Produktion von Dienstleistungen 7. Mitarbeiterführung und Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich 8. Organisationsformen und Internationalisierung im Dienstleistungsbereich
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bruhn, M., Hadwich, K. (Hrsg.): Service Value als Werttreiber - Konzepte, Messung und Steuerung, Wiesbaden 2014</p> <p>Bruhn, M., Stauss, B.: Kundenintegration, Wiesbaden 2009</p> <p>Fließ, S.: Dienstleistungsmanagement. Kundenintegration gestalten und steuern, Wiesbaden 2009</p> <p>Haller, S.: Dienstleistungsmanagement. Grundlagen – Konzepte – Instrumente, 6., vollst. überarb. u. erw. Auflage, Wiesbaden 2015</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H7.2 410732 E-Commerce

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H7

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	E-Commerce
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 5 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Geschäftsmodelle sowie Formen des Online-Handels beschreiben. Sie können die Geschäftssysteme und Erfolgsfaktoren im E-Commerce definieren und diese gegenüberstellen. Ferner können sie die Bedeutung von Risk Benefit im Online-Handel ermitteln und Lösungsansätze ableiten.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt die Chancen und Herausforderungen im E-Commerce zu analysieren und sind gleichzeitig befähigt handlungsalternativen für die Praxis abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage Empfehlungen unter Berücksichtigung einer Risiko-Nutzen-Analyse umzusetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Begrifflich-systematische Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitales Universum • Veränderung der Internetnutzung • Innovationen im Online-Handel • Relevante Schlüsselrends im Online-Handel <p>Das Geschäftsmodell des Online-Handels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Online-Handels • Kundeninteraktion im Online-Handel • Marketingpolitik und CRM im Online-Handel • Verkaufspolitik im Online-Handel • Kundenzentriertheit als Basisanforderung an den Online-Handel <p>3 Formen des Online-Handels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebstypen des Online-Handels • Innovative Formen des interaktiven Online-Handels • Mobile Commerce als Teil des Online-Handels • B2B-Online-Handel und Multi-Channel-Distribution • Mischformen und Franchisesysteme im Online-Handel <p>4 Geschäftssysteme und Erfolgsfaktoren im E-Commerce</p> <p>6 Risk Benefit im Online-Handel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risiken nicht anforderungsgerechter AGB im Online-Handel • Neue Widerrufsbelehrungen und Button-Lösung • Kein Widerrufsrecht bei Produktindividualisierung • Verbraucherwiderrufsrecht
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Graf, A./ Schneider, H.: Das E-Commerce-Buch : Marktanalysen - Geschäftsmodelle - Strategien; 2., kompl. überarbe. u. erw. Aufl., Frankfurt/M. 2017</p> <p>Große Holtforth, D.: Schlüsselfaktoren im E-Commerce : Innovationen, Skaleneffekte, Daten und Kundenzentrierung; Wiesbaden: Springer 2017</p> <p>Heinemann, G.: No-Line-Handel - Höchste Evolutionsstufe im Multi-Channeling; Wiesbaden 2013</p> <p>Heinemann, G.:Der neue Online-Handel - Geschäftsmodelle, Geschäftssysteme und Benchmarks im E-Commerce; 9., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 2018</p> <p>Knoppe, M./Wild, M. (Hrsg.): Digitalisierung im Handel : Geschäftsmodelle, Trends und Best Practice, Heidelberg 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBI-H1 410733 Logistik

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wanja Wellbrock
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Das Modul vermittelt ein grundlegendes und praxisorientiertes Verständnis für die Rahmenbedingungen, Strukturen und Prozesse der Logistik des Handels und deren vorgelagerten Industrieunternehmen.</p> <p>Die Veranstaltung vertieft neben den logistischen Hauptprozessen der Distributions-, Produktions- und Beschaffungslogistik wichtige handelsrelevante logistische Querschnittsaufgaben wie Informationsmanagement, Warenmanagement, Lagerhaltung, Kommissionierung und Verpackung.</p> <p>Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden ein Verständnis über die Gestaltungsaufgaben und Entscheidungsfelder der Logistik sowie die dabei zu berücksichtigenden Abhängigkeiten und Interdependenzen zu anderen Unternehmensfunktionen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBI-H1.1 410734 Einführung in die Logistik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBI-H1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Logistics
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage den Begriff der Logistik in den unterschiedlichsten Facetten zu erklären und dabei wesentliche Teilbereiche wie bspw. die Beschaffungs-, Produktions- und Distributionslogistik zu beschreiben. Die Studierenden sind befähigt konkrete Logistikprobleme zu charakterisieren sowie in konkrete Arbeitsschritte zu unterteilen und proaktiv Lösungen herbeizuführen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden entwickeln ein umfassendes Verständnis über operative und strategische Problemstellungen und Lösungsansätze in der Logistik. Dabei sind die Studierenden in der Lage die Logistikkonzepte als solche mit ihren Organisationsprinzipien sowie der der Aufbau- und Ablauforganisation darzustellen. Im Rahmen der Wissensvermittlung in der Veranstaltung werden die Studierenden befähigt das Logistikmanagement als solches in die wesentlichen Elemente und Schritte zu zergliedern und zu begründen. Die Studierenden sind in der Lage, die einzelnen Aufgabenbereiche innerhalb des Logistikmanagements zu konzipieren und die sich daraus ergebenden Herausforderungen abzuleiten.

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Einführung in die Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Makro- vs. Mikrologistik • Definition der Logistik • Ziele und Aufgaben der Logistik <p>Beschaffungslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungskonzepte / Bereitstellungskonzepte • Bestellmengenoptimierung • Lieferantenbewertung • Case Studies <p>Produktionslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktionskonzepte • Materialversorgung in der Produktion • Materialflussanalyse • Case Studies <p>Distributionslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lagerhaltung • Distributionskonzepte • Case Studies <p>Normatives Logistikmanagement</p> <p>Strategisches Logistikmanagement</p> <p>Operatives Logistikmanagement</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Literatur jeweils in der aktuellsten Auflage:</p> <p>Göpfert, I.: Logistik – Führungskonzeption und Management von Supply Chains, 3. Auflage, München 2013</p> <p>Schulte, C.: Logistik, 6. Auflage, München 2013</p> <p>Wannenwetsch, H.: Integrierte Materialwirtschaft, Logistik und Beschaffung, 5. Auflage, Heidelberg 2014</p> <p>Weber, J./Wallenburg, C.: Logistik- und Supply Chain Controlling, 6. Auflage, Stuttgart 2010</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul (übergeordnet) 410735 Vertriebsmanagement im Handel

Modul VBIII-H5 410736 Marktforschung in der Praxis

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch praktische Arbeit
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls in der Lage, eigenständig Marktforschungsprojekte durchzuführen. Anhand konkreter Praxisprojekte werden die Studierenden den gesamten Marktforschungsprozess bearbeiten. Dabei wird die Befähigung vermittelt den Informationsbedarf zu analysieren und darauf aufbauend das Marktforschungsdesign zu definieren. Zu den Qualifikationszielen zählt auch die adäquate Auswahl von Erhebungsverfahren und Auswertungsmethoden in der betrieblichen Marktforschungspraxis. Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage eigenständig Marktforschungsberichte zu erstellen und die Ergebnisse vor einem Auditorium zu präsentieren. Im Rahmen der Veranstaltung lernen die Studierenden mit gängigen Statistiksoftwarepaketen umzugehen und auf die verschiedenen Problemstellungen anzuwenden. Im Rahmen der Veranstaltung lernen die Studierenden mit gängigen Statistiksoftwarepaketen umzugehen und auf die verschiedenen Problemstellungen anzuwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	Bei Wahl des Moduls „Marktforschung in der Praxis“ wird dringend empfohlen, zuvor das Modul „Marktforschung“ zu absolvieren.
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H5.1 410737 Techniken der Datenerhebung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H5

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Methods of data collection and data analysis
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind mit den wichtigsten Methoden der Marktforschung vertraut. Sie verstehen die Rolle der Marktforschung in der betrieblichen Praxis. Sie können u.a. den Marktforschungsprozess, Erhebungs- und Analysemethoden darstellen und demonstrieren. Zudem sind sie in der Lage die Methoden der Marktforschung zu charakterisieren und können dabei entstehende Herausforderungen erkennen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, für Praxisfälle und Fallstudien der Marktforschung eine begründete Lösung zu erarbeiten. Hierbei sind sie befähigt, adäquate Arbeitsabläufe und Tools zu erstellen, sowie geeignete Methoden auszuwählen und einzusetzen. Damit sind die Studierenden befähigt, für konkrete Marktforschungsprojekte Problemlösungen zu konzipieren und diese im Plenum zu vertreten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marktforschungsprozess 2. Fragebogengestaltung 3. Erhebungsmethoden 4. Stichprobenziehung 5. Anwendung von Analysemethoden 6. Ergebnispräsentation
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Berekoven, K./Eckert, W./Ellenrieder, P.: Marktforschung Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, 12. Auflage, Wiesbaden 2009</p> <p>Grunwald, G./Hempelmann, B.: Angewandte Marktforschung eine praxisorientierte Einführung, München 2012</p> <p>Kuß, A.: Marktforschung Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse, 5. Auflage, Wiesbaden 2014</p> <p>Magerhans, A: Marktforschung: Eine praxisorientierte Einführung, Wiesbaden 2016</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H5.2 410738 Marktforschungstools in der Praxis

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H5

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Market research tools in business practice
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen gängige Statistiksoftware und können deren Anwendungsfelder benennen. Sie sind in der Lage für gegebene Problemstellung Syntaxdateien (SPSS) oder Scripte („R“) zu erstellen
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage, bei der Lösung von Praxisfällen und Fallstudien der Marktforschung adäquate Statistiksoftware auszuwählen und anzuwenden. Damit sind die Studierenden befähigt, für konkrete Marktforschungsprojekte Problemlösungen unter Anwendung von geeigneter Software zu konzipieren und ihre Lösungsvorschläge fachlich fundiert zu argumentieren.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	Aufbereitung von Erhebungsdaten und Anwendung quantitativer Analysemethoden unter Einsatz einer Statistiksoftware (SPSS und/oder R).
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Charr, K.: Marketing Research with IBM SPSS Statistics: a Practical Guide, New York 2016</p> <p>George, D./Mallery, P.: IBM Statistics 23 Step by Step: a Simple Guide and Reference, 14. Auflage, New York 2016</p> <p>Kohn, W./Öztürk, R.: Statistik für Ökonomen: Datenanalyse mit SPSS und R, Berlin & Heidelberg 2017</p> <p>Wickham, H./Grolemund, G.: R für Data Science, Daten importieren, bereinigen, umformen modellieren und visualisieren, Heidelberg 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBII-H2 410739 Markenführung im Handel

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	90
Leistungspunkte (ECTS)	3.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden kennen die Bedeutung des Wertes von Produkt- und Unternehmensmarken für die Gesamtbewertung eines Handelsunternehmens. Sie verstehen die Basis der Entstehung einer Markenidentität und die Herausforderungen einer Markenpositionierung im aktiven Wettbewerbsumfeld.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, zielgerichtet Maßnahmen zur unternehmeninternen und unternehmenexternen Durchsetzung einer Product- oder Corporate Brand zu planen, implementieren und zu kontrollieren. Sie sind in der Lage, ein Markenportfolio zu strukturieren und zu managen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-H2.1 410740 Markenführung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-H2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Brand Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	39
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 6 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Bedeutung der Markenidentität und Markenpositionierung zu beschreiben. Darüber hinaus können sie die unternehmensinterne und unternehmensexterne Durchsetzung der Marke voneinander abgrenzen. Sie sind zudem befähigt das Markenportfolio und die Herausforderungen einer Markenpositionierung zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Markenführung für die Erstellung von zielgerichteten Maßnahmen zu Durchsetzung einer Marke anzuwenden. Sie können Markenstrategien umsetzen und die Zusammenhänge zwischen Markenidentität und Markenpositionierung aufdecken. Ferner können sie die Bedeutung für das gesamte Markenportfolio ermitteln und Handlungsempfehlungen ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Begrifflich-konzeptionelle Grundlegung 2. Markenidentität und Markenpositionierung 3. Die unternehmensinterne Durchsetzung der Marke 4. Die unternehmensexterne Durchsetzung der Marke 5. Das Management des Markenportfolios
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Aaker, D./ Stahl, F./ Stöckle, F.: Marken erfolgreich gestalten - Die 20 wichtigsten Grundsätze der Markenführung, Wiesbaden 2015</p> <p>Esch, F.-R.: Strategie und Technik der Markenführung, 8. Auflage, München 2014</p> <p>Esch, F.-R. (Hrsg.): Moderne Markenführung, 4. Auflage, Wiesbaden 2005</p> <p>Esch, F.-R./Armbrecht, W. (Hrsg.): Best Practice der Markenführung, Wiesbaden 2009</p> <p>Meffert, H./Burmam, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 11. Auflage, Wiesbaden 2012</p> <p>Meffert, H./Burmam, H./Koers, M. (Hrsg.): Markenmanagement: Identitätsorientierte Markenführung und praktische Umsetzung, 2. Auflage, Wiesbaden 2005</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-H4 410741 Marketing und Vertriebsmanagement im Handel I

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind aufgrund der Vermittlung theoretischen Wissens in Verbindung mit praktischen Anwendungsbeispielen aus dem Großhandel und dem Einzelhandel befähigt, Konzepte für grundlegende strategische und operative Fragestellungen im Handelsvertrieb zu erarbeiten.</p> <p>Sie kennen die Elemente einer vollständigen Marketing- und Vertriebsstrategie des Handels und können die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die marketingpolitischen Instrumentalbereiche des Handels sowie für die Vertriebsaktionen des Groß- und Einzelhandels ableiten und in konkrete Maßnahmen umsetzen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H4.1 410742 Handelsmarketing und Vertriebsaktionen I

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Trade Marketing & Sales Campaigns I
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 10 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können Grundlegende Begrifflichkeiten wie den Marketing-Mix des Handels charakterisieren. Sie sind in der Lage Methoden der Handelsbetriebslehre einzuordnen, sowie Aktionsbereiche des Handels zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie Marketingstrategien angeben und auf konkrete Vertriebsaktionen übertragen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können Marketing- und Vertriebsstrategien anfertigen und auswerten. Gleichzeitig sind sie aber auch in der Lage die Vertriebsaktionen zu überprüfen. Ferner können sie die Bedeutung der sich daraus ergebenden Konsequenzen ermitteln und Handlungsempfehlungen ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Begrifflich-konzeptionelle Grundlegung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing und Marketingmanagement • Der Marketing-Mix des Handels • Materielle Methoden (approaches) der Handelsbetriebslehre (insbes. Aktionsanalyse) • Absatzpolitische Aktionsbereiche des Handels <p>Strategische Marketingplanung im Handel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketingkonzeption, Zielbildungsprozess und Marketingstrategien nach J. Becker • Die Marketingkonzeption im Handel <p>Aktionsbereiche des Handelsmarketings und Vertriebsaktionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung der Leistungskomponente des Handels <ul style="list-style-type: none"> - Sortimentsgestaltung - Marktweegegestaltung
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Haller, S.: Handels-Marketing, Ludwigshafen 1997</p> <p>Hansen, U.: Absatz- und Beschaffungsmarketing des Einzelhandels: eine Aktionsanalyse, 2. Auflage, Göttingen, 1990</p> <p>Kysela, K. D.: Großhandelsmarketing, Bergisch Gladbach 1994</p> <p>Tietz, B.: Der Handelsbetrieb, 2. Auflage, München 1993</p> <p>Müller-Hagedorn, L./Toporowski, W./Zielke, S.: Der Handel : Grundlagen - Management - Strategien, 2. Auflage, Stuttgart 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIV-H8 410743 Marketing und Vertriebsmanagement im Handel II

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	180
Leistungspunkte (ECTS)	8.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind aufgrund der Vermittlung theoretischen Wissens in Verbindung mit praktischen Anwendungsbeispielen aus dem Großhandel und dem Einzelhandel befähigt, Konzepte für grundlegende strategische und operative Fragestellungen im Handelsvertrieb zu erarbeiten.</p> <p>Sie kennen die Elemente einer vollständigen Marketing- und Vertriebsstrategie des Handels und können die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die marketingpolitischen Instrumentalbereiche des Handels sowie für die Vertriebsaktionen des Groß- und Einzelhandels ableiten und in konkrete Maßnahmen umsetzen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-H8.1 410744 Handelsmarketing und Vertriebsaktionen II

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-H8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Trade Marketing & Sales Campaigns II
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die verschiedenen Leistungskomponenten des Handels benennen und erklären. Darüber hinaus sind sie befähigt die Preis- und Konditionspolitik als Gegenleistungsforderung des Handels aufzuführen und abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage ihr Wissen und Verständnis über die Gestaltung der Komponenten wie bspw. Standort, Logistik und Kommunikation anzuwenden. Sie können Vertriebsaktionen des Groß- und Einzelhandel erstellen und Gegenleistungsanforderungen konzipieren.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Aktionsbereiche des Handelsmarketings und Vertriebsaktionen (Fortsetzung)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung der Leistungskomponente des Handels <ul style="list-style-type: none"> - Gestaltung des Standortes und der Logistik - Gestaltung des Serviceprogrammes - Gestaltung der Kommunikation • Gestaltung der Gegenleistungsforderung des Handels <ul style="list-style-type: none"> - Preispolitik - Konditionenpolitik
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Haller, S.: Handels-Marketing, Ludwigshafen 2008 Hansen, U.: Absatz- und Beschaffungsmarketing des Einzelhandels: eine Aktionsanalyse, 2. Auflage, Göttingen, 1990 Kysela, K. D.: Großhandelsmarketing, Bergisch Gladbach 1994 Tietz, B.: Der Handelsbetrieb, 2. Auflage, München 1993 Müller-Hagedorn, L.; Toporowski, W.; Zielke, S.: Der Handel: Grundlagen - Management - Strategien, 2. Auflage, Stuttgart 2012</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-H8.2 410745 Vertriebscontrolling im Handel

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-H8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales Controlling in Trade
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	65
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Begriffe und Aufgabenfelder des Controllings charakterisieren. Sie sind in der Lage das Handelscontrolling auf Basis des internen Rechnungswesens einzuordnen, sowie strategische Ansätze zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie die Bestandteile des operativen Handelscontrollings angeben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die Instrumente des strategischen Handelscontrollings anzuwenden und Empfehlungen abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage auf operationaler Ebene tagesgeschäftliche Aufgaben umzusetzen und die Bedeutung für das Unternehmen zu ermitteln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Begrifflich-systematische Grundlegung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Begriff des Controllings • Aufgabenfelder des Controllings • Das interne Rechnungswesen als eine Grundlage des Handelscontrollings <p>Strategisches Handelscontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Shareholder Value Ansatz • SWOT-Analyse • Wettbewerbsanalyse • Betriebsformenanalyse • Touchpoint-Analyse, insbes. Vertriebsanalyse • Gap-Analyse • Szenario-Technik • Balanced Score Card <p>Operatives Handelscontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sortimentscontrolling • Preiscontrolling • Kommunikationscontrolling • Vertriebs- und Filialcontrolling • Personalcontrolling • Kundencontrolling
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Becker, J./Winkelmann, A.: Handelscontrolling, 3. Auflage, Berlin, Heidelberg 2014</p> <p>Buchholz, L.: Strategisches Controlling, 2. Auflage, Wiesbaden 2013</p> <p>Haller, S.: Handels-Marketing, Ludwigshafen 2008</p> <p>Möhlenbruch, H. (Hrsg.): Der Handel im Informationszeitalter, Wiesbaden 2002</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-H6 410746 Planspiel und Hauptseminar

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	9.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können das bisher erworbene theoretische Vertriebswissen auf praxisbezogene und aktuelle Themenstellungen aus verschiedenen Branchen und Bereichen des Groß- und Einzelhandels anwenden. Sie sind in der Lage, ihre Forschungsergebnisse erfolgreich in schriftlicher und mündlicher Form zu präsentieren und in kritischen Podiumsdiskussionen ihren Standpunkt überzeugend zu vertreten. Die Studierenden haben im Team gelernt, die im Studium und praktischen Studiensemester erworbene Kompetenzen sowohl im Bereich der allgemeinen BWL als auch im fachspezifischen Bereich des Handelsvertriebs anzuwenden und in den Gesamtkontext des Studiums zu stellen. Sie können im Umfeld von Gruppendynamik und Zeitdruck fundierte Entscheidungen treffen. Sie verstehen es, spezifische sowohl handelsbetriebswirtschaftliche als auch vertriebsbezogene Problemstellungen mit wissenschaftlichen Methoden aufarbeiten und zielorientiert einer Lösung zuführen. Die Studierenden können auf Basis zielorientierter Analyse von typischen unternehmerischen Entscheidungssituationen im Handel Entscheidungen vornehmen und deren Konsequenzen abschätzen. Sie haben ferner gelernt, diese Entscheidungen in Form von Berichten und Präsentationen souverän vorzutragen und ggf. zu verteidigen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-H6.1 410747 Business Simulation Handel

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H6

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Business Simulation „Retailing“
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage im Rahmen der Unternehmenssimulation spezifische betriebswirtschaftliche Situationen zu analysieren, zielorientiert eine Lösung zu entwickeln und diese vorzustellen und zu vertreten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden können im Rahmen des Planspiels Arbeitsergebnisse gemeinsam erarbeiten und die getroffenen Entscheidungen und Arbeitsergebnisse insbesondere Form von Präsentationen vertreten.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage selbständig bestimmte unternehmerische Situationen zu evaluieren, auf deren Basis eine Entscheidung zu treffen und dazu entsprechend Stellung zu nehmen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

<p>Inhalte</p>	<p>Auf Basis einer IT-gestützten Unternehmenssimulation übernehmen die Studierenden in Teams die Führung eines Unternehmens.</p> <p>Den Teams kommen dabei insbesondere die folgenden Aufgaben zu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendung der wertorientierten Unternehmensführung • Entwicklung, Implementierung und Überprüfung von Unternehmensstrategien • Analyse der Marktbedingungen • Entwicklung und Implementierung von Planungswerkzeugen, Überprüfung von Prognose- und Planungsqualität • Treffen von Entscheidungen in allen Unternehmensbereichen <p>Den Teams kommt die Aufgabe zu, die getroffenen Entscheidungen und deren Folgen in Form von Gruppenpräsentationen gegenüber einem Auditorium zu erläutern und zu vertreten (z.B. in Form einer "Hauptversammlung"). Darüber hinaus analysiert und erläutert jeder einzelne Spieler die Situation des Unternehmens gegenüber dem Spielleiter in individuellen Befragungsrunden.</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Planspielspezifische Literatur wird zu Beginn der Veranstaltung zur Verfügung gestellt</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Veranstaltung VBIII-H6.2 410748 Hauptseminar „Aktuelle Vertriebsthemen im Handel“

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-H6

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Advanced Seminar „Sales Management in Trading Today“
Leistungspunkte (ECTS)	4.0, dies entspricht einem Workload von 100 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	30
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 40 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar mit Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können ausgewählte vertiefende Themenbereiche des Vertriebsmanagements von Handelsunternehmen darstellen und erklären. Sie sind befähigt darauf aufbauen Lösungsansätze zu entwickeln. In der Präsentation kommunizieren und kooperieren die Studierenden miteinander und können in Diskussionen fachlich fundierte Argumente begründen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden können im Rahmen der Veranstaltung Arbeitsergebnisse gemeinsam erarbeiten und die getroffenen Entscheidungen und Arbeitsergebnisse insbesondere in Form von Präsentationen vertreten.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden weisen für vertiefte Fragestellungen des Vertriebsbereichs von Handelsunternehmen Verantwortungsbereitschaft auf und sind sich der Notwendigkeit der Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit bewusst. Sie sind in der Lage selbständig Situationen zu evaluieren, auf deren Basis eine Entscheidung zu treffen und dazu entsprechend Stellung zu nehmen.

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Die Teilnehmer bearbeiten wechselnde aktuelle Themen aus den Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsmanagement • Marketingforschung- Aktuelle Problemstellungen der Handelsunternehmen • Aktuelle Problemstellungen aus den betrieblichen Funktionsbereichen • Aktuelle Problemstellungen der Unternehmensführung. <p>Die nach wissenschaftlichen Standards erstellten schriftlichen Ausarbeitungen werden durch wissenschaftliche Vorträge der Teilnehmer ergänzt.</p> <p>Auf der Grundlage der Ausarbeitungen und Vorträge erfolgt eine intensive Diskussion in Seminarrunden.</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	Je nach Themenstellung - Veröffentlichung der Literaturempfehlungen zu Beginn des Semesters
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

**Vertriebsbereich Industrie:
Modul (übergeordnet) 410750 Industrielles Vertriebsmanagement und
Logistik**

Modul VBI-I1 410751 Logistik

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Wanja Wellbrock
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Das Modul vermittelt ein grundlegendes und praxisorientiertes Verständnis für die Rahmenbedingungen, Strukturen und Prozesse der Logistik des Handels und deren vorgelagerten Industrieunternehmen.</p> <p>Die Veranstaltung vertieft neben den logistischen Hauptprozessen der Distributions-, Produktions- und Beschaffungslogistik wichtige handelsrelevante logistische Querschnittsaufgaben wie Informationsmanagement, Warenmanagement, Lagerhaltung, Kommissionierung und Verpackung.</p> <p>Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden ein Verständnis über die Gestaltungsaufgaben und Entscheidungsfelder der Logistik sowie die dabei zu berücksichtigenden Abhängigkeiten und Interdependenzen zu anderen Unternehmensfunktionen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBI-I1.1 410752 Einführung in die Logistik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBI-I1

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	3
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Logistics
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	55
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden sind in der Lage den Begriff der Logistik in den unterschiedlichsten Facetten zu erklären und dabei wesentliche Teilbereiche wie bspw. die Beschaffungs-, Produktions- und Distributionslogistik zu beschreiben. Die Studierenden sind befähigt konkrete Logistikprobleme zu charakterisieren sowie in konkrete Arbeitsschritte zu unterteilen und proaktiv Lösungen herbeizuführen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	<p>Die Studierenden entwickeln ein umfassendes Verständnis über operative und strategische Problemstellungen und Lösungsansätze in der Logistik. Dabei sind die Studierenden in der Lage die Logistikkonzepte als solche mit ihren Organisationsprinzipien sowie der der Aufbau- und Ablauforganisation darzustellen.</p> <p>Im Rahmen der Wissensvermittlung in der Veranstaltung werden die Studierenden befähigt das Logistikmanagement als solches in die wesentlichen Elemente und Schritte zu zergliedern und zu begründen. Die Studierenden sind in der Lage, die einzelnen Aufgabenbereiche innerhalb des Logistikmanagements zu</p>

	konzipieren und die sich daraus ergebenden Herausforderungen abzuleiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Einführung in die Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Makro- vs. Mikrologistik • Definition der Logistik • Ziele und Aufgaben der Logistik <p>Beschaffungslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungskonzepte / Bereitstellungskonzepte • Bestellmengenoptimierung • Lieferantenbewertung • Case Studies <p>Produktionslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktionskonzepte • Materialversorgung in der Produktion • Materialflussanalyse • Case Studies <p>Distributionslogistik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lagerhaltung • Distributionskonzepte • Case Studies <p>Normatives Logistikmanagement</p> <p>Strategisches Logistikmanagement</p> <p>Operatives Logistikmanagement</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Literatur jeweils in der aktuellsten Auflage:</p> <p>Göpfert, I.: Logistik – Führungskonzeption und Management von Supply Chains, 3. Auflage, München 2013</p> <p>Schulte, C.: Logistik, 6. Auflage, München 2013</p> <p>Wannenwetsch, H.: Integrierte Materialwirtschaft, Logistik und Beschaffung, 5. Auflage, Heidelberg 2014</p> <p>Weber, J./Wallenburg, C.: Logistik- und Supply Chain Controlling, 6. Auflage, Stuttgart 2010</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBII-I2 410753 Innovationsmanagement und Markenführung

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden kennen die internen und externen Herausforderungen des Innovationsmanagements und verfügen über Fähigkeiten, die einzelnen Phasen des Innovationsprozesses zu managen und dabei das unternehmensspezifische Wissen durch entsprechende Maßnahmen zu schützen.</p> <p>Ferner kennen die Studierenden die Bedeutung des Wertes von Produkt- und Unternehmensmarken für die Gesamtbewertung eines Unternehmens. Sie verstehen die Basis der Entstehung einer Markenidentität und die Herausforderungen einer Markenpositionierung im aktiven Wettbewerbsumfeld.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, zielgerichtet Maßnahmen zur unternehmensinternen und unternehmensexternen Durchsetzung einer Product- oder Corporate Brand zu planen, implementieren und zu kontrollieren. Sie sind in der Lage, ein Markenportfolio zu strukturieren und zu managen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I2.1 410754 Innovationsmanagement

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Innovation Management
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können das Fundament des Innovationsmanagements beschreiben. Sie können die Antriebskräfte, Erfolgsfaktoren und Ziele definieren. Zudem sind sie qualifiziert, den Planungs- und Entwicklungsprozess von Innovationen aufzuführen und abzugrenzen. Darüber hinaus können sie Informationen zum Schutzrecht angeben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Innovationen für die Entwicklung solcher anzuwenden. Sie können die einzelnen Phasen der Planung und Entwicklung umsetzen sowie die Bedeutung der Innovation ermitteln und Strategien zum Schutz des Wissens ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Fundament des Innovationsmanagements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Innovationsmanagements • Antriebskräfte für Innovationen • Klassifizierung und Differenzierung von Innovationen • Innovationen: Barrieren und Widerstände • Erfolgsfaktoren des Innovationsmanagements • Innovationsziele <p>Innovation planen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Innovationsstrategien • Organisatorische Verankerung des Innovationsmanagements • Innovationsfördernde Unternehmenskultur: Bedeutung, Voraussetzungen und Merkmale <p>Innovation entwickeln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innovationsprozessmodelle • Impulsgeber für Innovationen • Ausgewählte Ideengenerierungsmethoden <ul style="list-style-type: none"> - Intuitiv-kreative Verfahren - Systematisch-logische/analytische Verfahren - Kombinierte Methoden • Ideenbewertung und Ideenauswahl • Innovationscontrolling <p>Schutzrechte und Schutzrechtsstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schutzrechte • Schutzrechtsstrategie
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Vahs, D./Brem, A. (2015), Innovationsmanagement: Von der Idee zur erfolgreichen Vermarktung, 5. Auflage, Stuttgart</p> <p>König, M., Völker, R.: Innovationsmanagement in der Industrie: Lehr- und Praxisbuch für Wirtschaftsingenieure, Betriebswirtschaftler und Ingenieure, München 2002</p> <p>Heiden, B. (Hrsg.): Mit Innovationsmanagement zu Industrie 4.0 : Grundlagen, Strategien, Erfolgsfaktoren und Praxisbeispiele, Wiesbaden 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I2.2 410755 Markenführung

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I2

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Brand Management
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage die Bedeutung der Markenidentität und Markenpositionierung zu beschreiben. Darüber hinaus können sie die unternehmensinterne und unternehmensexterne Durchsetzung der Marke voneinander abgrenzen. Sie sind zudem befähigt das Markenportfolio und die Herausforderungen einer Markenpositionierung zu charakterisieren.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über Markenführung für die Erstellung von zielgerichteten Maßnahmen zu Durchsetzung einer Marke anzuwenden. Sie können Markenstrategien umsetzen und die Zusammenhänge zwischen Markenidentität und Markenpositionierung aufdecken. Ferner können sie die Bedeutung für das gesamte Markenportfolio ermitteln und Handlungsempfehlungen ableiten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Begrifflich-konzeptionelle Grundlegung 2. Markenidentität und Markenpositionierung 3. Die unternehmensinterne Durchsetzung der Marke 4. Die unternehmensexterne Durchsetzung der Marke 5. Das Management des Markenportfolios
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Aaker, D./ Stahl, F./ Stöckle, F.: Marken erfolgreich gestalten - Die 20 wichtigsten Grundsätze der Markenführung, Wiesbaden 2015</p> <p>Esch, F.-R.: Strategie und Technik der Markenführung, 8. Auflage, München 2014</p> <p>Esch, F.-R. (Hrsg.): Moderne Markenführung, 4. Auflage, Wiesbaden 2005</p> <p>Esch, F.-R./Armbrecht, W. (Hrsg.): Best Practice der Markenführung, Wiesbaden 2009</p> <p>Meffert, H./Burmam, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 11. Auflage, Wiesbaden 2012</p> <p>Meffert, H./Burmam, H./Koers, M. (Hrsg.): Markenmanagement: Identitätsorientierte Markenführung und praktische Umsetzung, 2. Auflage, Wiesbaden 2005</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBII-I3 410756 Vertriebsmanagement IV

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen sowie Besonderheiten des Vertriebs in Industriegütermärkten zu charakterisieren. Ferner können sie Vertriebsstrategien beschreiben und unterscheiden. Die Studierenden sind zudem in der Lage operative und strategische Entscheidungen im Dienstleistungsmanagement abzuleiten und Grundlagen des Qualitätsmanagements aufzuführen und umzusetzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I3.1 410757 Vertriebsmanagement für Industriegüter

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales Management of Industrial Goods
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Grundlagen des Vertriebsmanagements beschreiben. Sie können die Besonderheiten des Vertriebs in Industriegütermärkten definieren und die Typologien in solchen gegenüberstellen. Zudem sind sie qualifiziert, verschiedene Vertriebsstrategien abzugrenzen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über den Vertrieb in Industriegütermärkten für die Erstellung von Vertriebsstrategien anzuwenden. Darüber hinaus sind sie in der Lage die Besonderheiten des Dienstleistungsmarketings zu analysieren und Marketingmaßnahmen zu entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Grundlagen des Vertriebsmanagements Organisationales Beschaffungsverhalten Besonderheiten des Vertriebs in Industriegütermärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typologien in Industriegütermärkten • Produktgeschäft • Zuliefergeschäft • Systemgeschäft • Anlagengeschäft <p>Vertriebsstrategie (ausgewählte Aspekte)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auslandsmärkte: Internationalisierungsstrategie • Multi-Channel-Strategie • Pricing-Strategie <p>Vertriebspartner-Strategie</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Albers, S./Krafft, M.: Vertriebsmanagement – Organisation – Planung – Controlling – Support, Wiesbaden 2013;</p> <p>Backhaus, K./Voeth, M.: Industriegütermarketing, München 2010, 9. Auflage;</p> <p>Hofbauer, G./Hellwig, C.: Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffersicht, Erlangen 2012, 3. Auflage;</p> <p>Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J.: Sales Excellence – Vertriebsmanagement mit System, Heidelberg 2012, 7. Auflage;</p> <p>Meffert, H./Burmam, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden 2019, 13. Auflage;</p> <p>Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung: Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements – CRM, München 2012, 5. Auflage.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I3.2 410758 Dienstleistungsmarketing in Industriebetrieben

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I3

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Service Marketing in Industrial Enterprises
Leistungspunkte (ECTS)	2.0, dies entspricht einem Workload von 50 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	15
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können den Begriff und die Besonderheiten von Dienstleistungen charakterisieren. Sie können die Informationsgrundlagen im Dienstleistungsbereich benennen und erklären. Darüber hinaus können die Studierenden die operativen und strategischen Entscheidungen im Dienstleistungsmanagement voneinander abgrenzen und die Grundlagen des Qualitätsmanagements aufzuführen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage auf Basis von Informationen die Dienstleistungsmärkte zu segmentieren. Sie können die Methoden von Dienstleistungsmanagement anwenden und Entscheidungen ableiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich umzusetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Gegenstand und Besonderheiten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Entwicklung • Begriff und Systematisierung und Besonderheiten von Dienstleistungen • Konzepte des Dienstleistungsmarketings <p>Informationsgrundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufverhalten/Marktforschung im Dienstleistungsbereich • Segmentierung in Dienstleistungsmärkten <p>Strategisches Dienstleistungsmarketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Analyse • Ziele im Dienstleistungsmarketing • Strategien im Dienstleistungsbereich <p>Qualitätsmanagement im Dienstleistungsbereich</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Qualitätsmanagements • Messung der Dienstleistungsqualität <p>Operatives Dienstleistungsmarketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leistungs-, Kommunikations-, Preis-, Distributions- und Personalpolitik
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Bruhn, M./Meffert, H.: Dienstleistungsmarketing: Grundlagen – Konzepte – Methoden, Wiesbaden 2012, 7. Auflage;</p> <p>Bruhn, M./Meffert, H.: Handbuch Dienstleistungsmarketing: Planung – Umsetzung – Kontrolle, Wiesbaden 2012;</p> <p>Haller, S.: Dienstleistungsmanagement: Grundlagen – Konzepte – Instrumente, Heidelberg 2012, 5. Auflage;</p> <p>Kotler, P./Armstrong, G./Wong, V./Saunders, J.: Grundlagen des Marketing, München 2011, 5. Auflage;</p> <p>Kotler, P./Keller, K. L./Bliemel, F.: Marketing-Management-Strategien für wertschaffendes Handeln, München 2007, 12. Auflage;</p> <p>Meffert, H./Burmam, C./Kirchgeorg, M.: Marketing – Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden 2012, 11. Auflage.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul (übergeordnet) 410760 Vertriebsstrategien und -controlling

Modul VBIII-I6 410761 Vertriebsmanagement V

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die verschiedenen markteintrittsformen im internationalen Kontext charakterisieren. Sie sind in der Lage das Verhalten der Käufer einzuordnen, Möglichkeiten zu erkennen und zu demonstrieren. Darüber hinaus können sie Besonderheiten einer internationalen Marktforschung angeben und auf das Marketing übertragen. Darüber hinaus kennen Sie Formen, Geschäftsmodelle und Erfolgsfaktoren des E-Commerce sowie dessen rechtliche Risiken. Sie sind in der Lage, diese Chancen und Herausforderungen erfolgreich zu managen.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I6.1 410762 Internationale Marktbearbeitungsstrategien in Industrieunternehmen

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I6

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	International marketing strategy in Industrial Enterprises
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 5 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Vorlesung mit integrierter Übung Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Auf Basis der grundlegenden Begriffsdefinition können die Studierenden Internationale Markteintrittsformen für Industrieunternehmen kennzeichnen. Sie können internationales Käuferverhalten darstellen und demonstrieren. Die Studierenden sind in der Lage die Besonderheiten der internationalen Marktforschung zu charakterisieren und können dabei den Marketingmix im internationalen Kontext beschreiben.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage eine Markteintrittsform für Industrieunternehmen abzuleiten. Sie können internationale Märkte analysieren und Marketingmaßnahmen entwickeln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Grundlagen und Begriffsbestimmungen</p> <p>Internationale Markteintrittsformen für Industrieunternehmen</p> <p>Markteintritt durch Außenhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Export/Import • Aktives und passives Veredelungsgeschäft • Transit und Durchfuhr • Kompensation <p>Markteintritt auf Basis von Verträgen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kontraktmanagement • Lizenzgeschäft • Kooperationen • Strategische Allianzen • Managementvertrag <p>Markteintritt durch Direktinvestitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beteiligungen • Übernahmen • Alleingründungen • Joint Ventures <p>Internationales Käuferverhalten</p> <p>Besonderheiten internationaler Marktforschung</p> <p>Inhalte und Besonderheiten des internationalen Marketingmix</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kontrahierungspolitik • Produktpolitik • Kommunikationspolitik • Vertriebspolitik
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Backhaus, K.; Voeth, M.; Internationales Marketing, 6. Auflage; Stuttgart 2010;</p> <p>Meffert, H.; Bruhn, M.; Hadwich, K.; Dienstleistungsmarketing: Grundlagen – Konzepte – Methoden; 9. Auflage, Wiesbaden 2018;</p> <p>Berndt, R.; Fantapié Altobelli, C.; Sander, M.; Internationales Marketing-Management; 5. Auflage, Wiesbaden 2016;</p> <p>Meffert, H.; Burmann, CH.; Kirchgeorg, M.; Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele; 13. Auflage; Wiesbaden 2019;</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I6.2 410763 E-Commerce-Strategien in Industrieunternehmen

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I6

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Englisch
Veranstaltungsname (englisch)	E-Commerce
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Geschäftsmodelle sowie Formen des Online-Vertriebs beschreiben. Sie können die Geschäftssysteme und Erfolgsfaktoren im E-Commerce definieren und diese gegenüberstellen. Ferner können sie die Bedeutung von Risk Benefit im Online-Vertrieb ermitteln und Lösungsansätze ableiten.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt die Chancen und Herausforderungen im E-Commerce zu analysieren und sind gleichzeitig befähigt handlungsalternativen für die Praxis abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage Empfehlungen unter Berücksichtigung einer Risiko-Nutzen-Analyse umzusetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Begrifflich-systematische Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitales Universum • Veränderung der Internetnutzung • Innovationen im Online-Vertrieb • Relevante Schlüsselrends im Online-Vertrieb <p>Das Geschäftsmodell des Online-Vertriebs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Online-Vertriebs • Kundeninteraktion im Online-Vertrieb • Marketingpolitik und CRM im Online-Vertrieb • Kundenzentriertheit als Basisanforderung an den Online-Vertrieb <p>3 Formen des Online-Vertriebs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebstypen des Online-Vertriebs • Innovative Formen des interaktiven Online-Vertriebs • B2B-Online-Vertrieb und Multi-Channel-Distribution <p>4 Risk Benefit im Online-Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risiken nicht anforderungsgerechter AGB im Online-Vertrieb • Neue Widerrufsbelehrungen und Button-Lösung • Kein Widerrufsrecht bei Produktindividualisierung <p>5 Social Media Marketing für Industriebetriebe</p>
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Graf, A./ Schneider, H.: Das E-Commerce-Buch: Marktanalysen - Geschäftsmodelle - Strategien; 2., kompl. überarbe. u. erw. Aufl., Frankfurt/M. 2017</p> <p>Große Holtforth, D.: Schlüsselfaktoren im E-Commerce: Innovationen, Skaleneffekte, Daten und Kundenzentrierung; Wiesbaden: Springer 2017</p> <p>Heinemann, G.: Der neue Online-Handel - Geschäftsmodelle, Geschäftssysteme und Benchmarks im E-Commerce; 9., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 2018</p> <p>Tuten, Tracy L., Solomon, Michael R.: Social Media Marketing, Los Angeles, 3. Auflage, 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-I7 410764 Vertriebscontrolling

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen das Aufgabenprofil eines Vertriebscontrollers in einem Industrieunternehmen. Sie sind in der Lage, Chancen und Risiken sich wandelnder Verhältnisse auf den Märkten eines Industrieunternehmens zu antizipieren sowie die unterschiedlichen Betriebsformen des Unternehmens und deren Vertriebsorganisation rechtzeitig neu auszurichten. Sie können in Industrieunternehmen den Einsatz von Multi-Channel-Vertriebskanälen implementieren und deren Niveau der Vertriebsaktivitäten optimieren. Sie beherrschen die wichtigsten Ansätze des strategischen und des operativen Vertriebscontrollings in der Industrie und können diese in praktischen Aufgabenstellungen anwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I7.1 410765 Vertriebscontrolling in Industriebetrieben

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I7

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales Controlling in Industrial Enterprises
Leistungspunkte (ECTS)	6.0, dies entspricht einem Workload von 150 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	80
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 10 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen die Aufgaben und die Zielsetzung des Vertriebscontrollings in einem Industrieunternehmen. Sie sind in der Lage das strategische und operative Vertriebscontrolling zu charakterisieren und die jeweiligen Methoden und Werkzeuge zu beschreiben und zu unterscheiden.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage die Instrumente des Controllings anzuwenden und Empfehlungen abzuleiten. Darüber hinaus sind sie in der Lage auf operativer Ebene tagesgeschäftliche Aufgaben umzusetzen und die Bedeutung für das Unternehmen zu ermitteln.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Grundlagen des Vertriebscontrollings Organisatorische Verankerung und Prozess des Vertriebscontrollings</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisatorische Einbindung • Aufgaben und Zielsetzung des Vertriebscontrollings • Funktionen des Vertriebscontrollings <p>Strategisches Vertriebscontrolling: Analysen und Werkzeuge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Delphi-Methode • Szenarioanalyse • Lebenszyklusanalyse • Portfolio-Analyse • Chancen-/Risiken-Analyse • SWOT-Analyse • Erfolgskennzahlen • Balanced Scorecard • Businessplan <p>Operatives Vertriebscontrolling: Analysen und Werkzeuge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsinstanzenerechnung • Kundenerfolgsrechnung • Produkterfolgsrechnung • Vertriebsprozesscontrolling
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Albers, S./Krafft, M.: Vertriebsmanagement: Organisation – Planung – Controlling – Support, Wiesbaden 2013;</p> <p>Dietzel, A.: Vertriebscontrolling optimieren: Grundlagen und Praxis, Wiesbaden 2013;</p> <p>Hahn, K./Steinhardt, J.: Vertriebscontrolling im Mehrkanal-vertrieb: Kennzahlen und Instrumente, München 2012;</p> <p>Hofbauer, G./Bergmann, S.: Professionelles Controlling in Marketing und Vertrieb: Ein integrierter Ansatz. Mit Kennzahlen und Checklisten, Erlangen 2013;</p> <p>Hofbauer, G./Hellwig, C.: Professionelles Vertriebsmanagement: Der prozessorientierte Ansatz aus Anbieter- und Beschaffer-sicht, Erlangen 2012, 3. Auflage;</p> <p>Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J.: Sales Excellence: Vertriebsmanagement mit System, Wiesbaden 2012, 7. Auflage;</p> <p>Kühnapfel, J. B.: Vertriebscontrolling, Methoden im praktischen Einsatz, Wiesbaden 2013;</p> <p>Polstermüller, C.: Vertriebscontrolling: Instrumente zur Kundenbewertung, Schlagzahlenmanagement in der Praxis, Saarbrücken 2009;</p> <p>Pufahl, M.: Vertriebscontrolling: So steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn, Wiesbaden 2012, 4. Auflage;</p> <p>Weber, J./Linnenlücke, A./ Krügerke, C.: Herausforderungen im</p>

	<p>Vertriebsmanagement: Was Controller leisten können, Weinheim 2009;</p> <p>Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung: Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements (CRM), München 2012.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul (übergeordnet) 410770 Praxis im industriellen Vertriebsmanagement

Modul VBIII-I5 410771 Unternehmensplanspiel Industrie

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsbegleitend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	4.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Oliver Schwarz
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden können das bisher erworbene theoretische Vertriebswissen auf praxisbezogene und aktuelle Themenstellungen anwenden. Sie sind in der Lage, ihre Ergebnisse erfolgreich in schriftlicher und mündlicher Form zu präsentieren und in kritischen Diskussionen ihren Standpunkt überzeugend zu vertreten.</p> <p>Die Studierenden haben im Team gelernt, die im Studium und praktischen Studiensemester erworbene Kompetenzen sowohl im Bereich der allgemeinen BWL als auch im fachspezifischen Bereich des Industrievertriebs anzuwenden und in den Gesamtkontext des Studiums zu stellen. Sie können im Umfeld von Gruppendynamik und Zeitdruck fundierte Entscheidungen treffen. Sie verstehen es, spezifische betriebswirtschaftliche als auch vertriebsbezogene Problemstellungen mit wissenschaftlichen Methoden aufarbeiten und zielorientiert einer Lösung zuzuführen. Die Studierenden können auf Basis zielorientierter Analyse von typischen unternehmerischen Entscheidungssituationen in der Industrie Entscheidungen vornehmen und deren Konsequenzen abschätzen. Sie haben ferner gelernt, diese Entscheidungen in Form von Berichten und Präsentationen souverän vorzutragen und ggf. zu verteidigen.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I5.1 410772 Unternehmensplanspiel Industrie

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I5

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Business Simulation Industry
Leistungspunkte (ECTS)	6.0, dies entspricht einem Workload von 150 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	Workload-Modulvorbereitung: 50 h Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar und Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	---
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage im Rahmen der Unternehmenssimulation spezifische betriebswirtschaftliche Situationen zu analysieren, zielorientiert eine Lösung zu entwickeln und diese vorzustellen und zu vertreten.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden können im Rahmen des Planspiels Arbeitsergebnisse gemeinsam erarbeiten und die getroffenen Entscheidungen und Arbeitsergebnisse insbesondere Form von Präsentationen vertreten
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage selbständig bestimmte unternehmerische Situationen zu evaluieren, auf deren Basis eine Entscheidung zu treffen und dazu entsprechend Stellung zu nehmen
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

<p>Inhalte</p>	<p>Im Rahmen einer IT-gestützten Unternehmenssimulation führen die Studierenden in Teams Unternehmen.</p> <p>Für diese Teams ergeben sich insbesondere folgende Aufgabenstellungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendung der wertorientierten Unternehmensführung • Entwicklung, Implementierung und Überprüfung von Unternehmensstrategien • Analyse der Marktbedingungen • Entwicklung und Implementierung von Planungswerkzeugen sowie Überprüfung von Prognose- und Planungsqualität • Treffen von Entscheidungen in verschiedenen Unternehmensbereichen • Präsentation der Unternehmensentwicklung im Rahmen von Hauptversammlungen und als schriftliche Ausarbeitung <p>Ergänzt wird das Planspiel durch Lerneinheiten, in denen besonders relevante betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, Instrumente, Methoden etc. aufgegriffen und intensiv diskutiert werden.</p>
<p>Empfehlung für begleitende Veranstaltungen</p>	
<p>Sonstige Besonderheiten</p>	
<p>Literatur/Lernquellen</p>	<p>Eiselt, A: Erfolgreiche Unternehmensführung mit TOPSIM - General Management, Wiesbaden 2018</p> <p>TATA Interactive Systems: TOPSIM – General Management, Teilnehmerhandbuch. Version 15.3, Pro-Szenario, Tübingen o. J.;</p> <p>Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung: Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements (CRM), München 2012;</p> <p>Weitere Literaturquellen und Materialien entsprechend der auftretenden Problemstellungen.</p>
<p>Terminierung im Stundenplan</p>	<p>„regulär“ und Stundenplan StarPlan</p>
<p>Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung</p>	

Modul VBIV-I9 410773 Vertriebsmanagement VI

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	6.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	8.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Christian Buske
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden sind in der Lage eine Problemstellung aus den Bereichen des Vertriebsmanagements, des Marketings und der Marktforschung im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit zu bearbeiten. Sie sind in der Lage die zentralen Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens auf das Thema anzuwenden. Sie erwerben vertieftes Wissen über verschiedene Führungsaspekte und -formen. Über das Kennenlernen der Vor- und Nachteile der verschiedenen Stile sowie durch die Diskussion ausgewählter Probleme werden die Studierenden in die Lage versetzt, konkrete Situationen zu analysieren und zu bewerten.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-I9.1 410774 Vertriebsmanagement in der industriellen Praxis

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-I9

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Sales Management in Industrial Practice
Leistungspunkte (ECTS)	5.0, dies entspricht einem Workload von 125 Stunden
SWS	4.0
Workload - Kontaktstunden	60
Workload - Selbststudium	65
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar und Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können eine wissenschaftliche Arbeit zu einer Problemstellung aus den Bereichen des Vertriebsmanagements, des Marketing und der Marktforschung sowie verwandter Gebiete erstellen. Sie sind in der Lage die zentralen Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens eigenständig auf das ihnen gestellte Thema anzuwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind dazu befähigt, sich in konkreten Arbeitssituationen im Vertriebsmanagement, Marketing und der Marktforschung oder ähnlichen Bereichen von Industriebetrieben professionell zu entscheiden. Sie können auch in global verteilten Teams verantwortlich arbeiten und mit sich daraus ergebenden Problemen im Team umgehen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	Die konkreten Inhalte der Seminararbeit hängen von der jeweiligen Aufgabenstellung ab, die durch die Dozenten und die Studierenden individuell zu erarbeiten sind. Die Themen sollen aus den Bereichen des Vertriebsmanagements, des Marketing und der Marktforschung sowie verwandter Gebiete gewählt werden und müssen in einem engen sachlichen Zusammenhang zum Vertiefungsbereich „Industrie“ des Studiengangs Management und Vertrieb stehen
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	Die Literatur ist durch die Studierenden – in enger Abstimmung mit den Dozenten - in Abhängigkeit der Themenstellung – auszuwählen
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIV-I9.2 410775 Sozial- und Führungskompetenzen im Vertrieb

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIV-I9

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	7
Häufigkeit des Angebots	Wintersemester
Art der Veranstaltung	Seminar mit Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Social & Leadership Skills
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	45
Detailbemerkung zum Workload	
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	Seminar und Übung
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierende sind in der Lage verschiedene Führungsaspekte und -formen zu benennen und zu erklären. Darüber hinaus können die Studierenden ausgewählte Methoden und Techniken voneinander abgrenzen. Sie sind in der Lage soziopsychologische Aspekte zu charakterisieren und im Plenum zu erklären.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind befähigt ihr Wissen und Verständnis über verantwortungsbewusstes Handeln für die Lösung von Problemen aus dem Bereich Führung anzuwenden. Sie können konkrete Situationen des Führungsalltags analysieren und bewerten sowie die Bedeutung für das Verhalten in der Gruppe ableiten. Die Studierenden fertigen Handlungsempfehlungen an und stellen diese im Plenum vor.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6

Inhalte	<p>Verhalten in Gruppen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teambuilding • Faktoren der Sympathiegewinnung • Teamfähigkeit <p>Präsentation und Moderation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rhetorik und Verhandlungskompetenz • Präsentations- und Moderationstechniken • Methoden für den Arbeitsalltag <p>Techniken zur Steigerung der Arbeitseffizienz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kreativitätstechniken • Stress- und Zeitmanagement • Führungsverhalten <p>Manager als Rolle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Führungs- und Motivationstheorien • Führungskompetenzen
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Huber, H.-G./Metzger, H.: Sinnvoll erfolgreich: Sich selbst und andere führen, Münster 2009;</p> <p>Krass, P. (Hrsg.): The Book of Leadership Wisdom: Classic Writings by Legendary Business Leaders, New York 1998;</p> <p>Lundin, S. C./Paul, H./Christensen, J.: FISH! A Remarkable Way to Boost Morale and Improve Results, London 2011;</p> <p>Yukl, G. A.: Leadership in Organizations, Upper Saddle River 2010, 7. Auflage.</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul (übergeordnet) 410780 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb

Modul VBII-IA 410781 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil I)

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	5.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können technische Zeichnungen lesen und verstehen. Sie kennen die wichtigsten Fertigungsverfahren und deren Einfluss auf Form und Genauigkeit der Bauteile. Sie kennen die Bedeutung von Maß-, Form- und Lagetoleranzen sowie Oberflächengüte und deren Darstellung in technischen Zeichnungen. Die Studierenden können wesentliche technisch relevante Anwendungsgebiete aus den Zustandsdiagrammen für technische Legierungen und für deren Grundmetalle ableiten. Sie können in begründeter Form die Einsatzmöglichkeiten von Eisenmetallen vs. Nichteisenmetallen sowie von nichtmetallisch anorganischen (NMA) gegenüber nichtmetallisch organischen Werkstoffen (NMO) ableiten und entwickeln und das erworbene Wissen auf konkrete Problemstellungen anwenden.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I4.1 410782 Grundlagen der Konstruktionslehre

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Introduction to Construction
Leistungspunkte (ECTS)	2.5, dies entspricht einem Workload von 62,5 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	28
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können technische Zeichnungen lesen und verstehen. Sie kennen die wichtigsten Fertigungsverfahren und deren Einfluss auf Form und Genauigkeit der Bauteile. Zudem kennen sie die Bedeutung von Maß-, Form- und Lagetoleranzen sowie Oberflächengüte und deren Darstellung in technischen Zeichnungen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage technische Zeichnungen selbst zu erstellen. Sie können Vorgaben für Genauigkeiten in Technische Zeichnungen eintragen und können bei der Gestaltung von Bauteilen geeignete Fertigungsverfahren eingrenzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---

Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Linientypen und Projektionsarten • Zeichnerische Darstellung von Bauteilen und Baugruppen • Funktions- und fertigungsgerechte Bemaßung • Einteilung der Fertigungsverfahren • Toleranzen, Passungen Form- und Lageabweichungen Oberflächengüte • Einfluss auf Form, Funktion und Genauigkeit
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Fritz, A.: Hoischen Technisches Zeichnen, 36. Auflage, Cornelsen, Berlin, 2018</p> <p>Kurz, U.; Wittel, H.: Konstruktives Zeichnen Maschinenbau, Springer Vieweg, Berlin, 2017</p> <p>Labisch, S.; Wählich, G.: Technisches Zeichnen, 5. Auflage, Springer Vieweg, Berlin, 2017</p> <p>Kurz, U.; Wittel, H.: Böttcher/Forberg Technisches Zeichnen, 26. Auflage, Springer Vieweg, Berlin, 2013</p> <p>Fritz, A. H.: Fertigungstechnik, 12. Auflage, Springer Vieweg, Berlin, 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBII-I4.2 410783 Grundlagen der Werkstoffkunde

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBII-I4

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	4
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Material Science of Electrical Engineering and Mechatronics
Leistungspunkte (ECTS)	2.5, dies entspricht einem Workload von 62,5 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	28
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können den Aufbau und die Eigenschaften verschiedener Werkstoffe bezüglich der mechanischen, elektrischen und magnetischen Eigenschaften gegenüberstellen. Sie können kompetent über die Auswahl von Werkstoffen für unterschiedliche Anwendungen in der Elektrotechnik und Mechatronik und deren Einsatzgrenzen entscheiden.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können wesentliche technisch relevante Anwendungsgebiete aus den Zustandsdiagrammen für technische Legierungen und für deren Grundmetalle ableiten. Sie können in begründeter Form die Einsatzmöglichkeiten von Eisenmetallen vs. Nichteisenmetallen sowie von nichtmetallisch anorganischen (NMA) gegenüber nichtmetallisch organischen Werkstoffen (NMO) ableiten und entwickeln. Sie können das erworbene Wissen auf konkrete Problemstellungen anwenden und relevante Literatur effizient recherchieren bzw. sich selbständig in technische Systeme einarbeiten.

Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau von Materie • Chemische Bindungen • Aggregatzustände der Materie • Werkstoffe und Umwelt • Mechanische Werkstoffeigenschaften • Thermische Werkstoffeigenschaften • Elektrische Werkstoffeigenschaften • Magnetische Werkstoffeigenschaften • Werkstoffarten und ihre Anwendungen • Metalle • Halbleiter • Dielektrische Werkstoffe • Keramische Werkstoffe • Kunststoffe • Magnetische Werkstoffe
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Ivers-Tiffée, E.; von Münch, W.: Werkstoffe de Elektrotechnik, 10. Auflage, Teubner, Wiesbaden, 2007</p> <p>Hofmann, H.; Spindler, J.: Werkstoffe in der Elektrotechnik. 8. Auflage, Hanser, München, 2018</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul VBIII-I8 410784 Technische Grundlagen für den Industrievertrieb (Teil II)

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	4.0
Prüfungsart	lehrveranstaltungsübergreifend durch Klausur
Prüfungsdauer	120
Leistungspunkte (ECTS)	6.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Kai Kysela
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden kennen die Einteilung der Fertigungsverfahren in die sechs Hauptgruppen und beherrschen die Möglichkeiten und Grenzen maßgeblicher ur- und umformender, sowie trennender Verfahren. Sie verstehen wichtige Besonderheiten und Verfahrensparameter einzelner Verfahren.
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Voraussetzungen für die Teilnahme	
Besonderheiten	Es erfolgt eine gemeinsame Prüfung über die Inhalte der Submodule.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I8.1 410785 Grundlagen der Fertigungstechnik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	Manufacturing Technologies
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	Die Studierenden können die Fertigungsverfahren in die sechs Hauptgruppen klassifizieren. Sie können die Möglichkeiten und Grenzen maßgeblicher urformender und umformender, sowie trennender Verfahren gegenüberstellen und die technisch relevanten, spezifischen Besonderheiten und Verfahrensparameter einzelner Fertigungsverfahren im Detail gegenüberstellen.
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	Die Studierenden können anhand konstruktiver und werkstofflicher Anforderungen geeignete Verfahren auswählen und kombinieren. Sie können aufgrund ihrer erworbenen Kenntnisse der wichtigen Besonderheiten und Verfahrensparameter industriell bedeutsamer Fertigungsverfahren bei der Konstruktion und Gestaltung sowie bei der Arbeitsvorbereitung einsetzen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	---

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	---
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Inhalte	<p>Urformen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gießverfahren, Formentypen • Schwindung und Schrumpfen • Modell und Formenbau • Kunststoffe- und Metallguss • Gießgerechte Gestaltung • CAD-gestützte generative Verfahren (Rapid Prototyping / R. Tooling / R. Manufacturing) <p>Umformen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Freiformen/-schmieden - Gesenkformen • Zug bzw. Druckumformen, Zugdruckumformen • Biegeumformen, Schubumformen • Mögliche Umformgrade • Gestaltungsrichtlinien <p>Trennen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spanende und spanlose Verfahren • Geometrisch bestimmte Schneide(n) • Geometrisch unbestimmte Schneiden • Zusammenhang Verfahren, Werkzeuggeometrie – Bauteilgeometrie • Gestaltungsrichtlinien
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	
Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	<p>Risse, A.: Fertigungsverfahren der Mechatronik, Feinwerk- und Präzisionsgerätetechnik, 1. Auflage, Springer, 2012</p> <p>Westkämper, E.; Warnecke, H.-J.: Einführung in die Fertigungstechnik, 8. Auflage, Springer, 2010</p> <p>König, W.; Klocke, F.: Fertigungsverfahren 1 - Drehen, Fräsen, Bohren, 8. Auflage, Springer, 2008</p> <p>König, W.; Klocke, F.: Fertigungsverfahren 3 - Abtragen, Generieren und Lasermaterialbearbeitung, 4. Auflage, Springer, 2007</p> <p>König, W.; Klocke, F.: Fertigungsverfahren 4 - Umformen, 5. Auflage, Springer, 2006</p> <p>Gebhardt, A.: Additive Fertigungsverfahren – Additive Manufacturing und 3D-Drucken für Prototyping – Tooling – Produktion, 5. Auflage, Hanser, München, 2016</p> <p>Awiszus, B; Bast, J.; u.a.: Grundlagen der Fertigungstechnik, 6. Auflage, Hanser, München, 2016</p>
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Veranstaltung VBIII-I8.2 410786 Grundlagen der Elektrotechnik

Diese Veranstaltung ist Pflichtveranstaltung im Modul VBIII-I8

Lehrveranstaltungsverantwortliche(r)	
Semester	6
Häufigkeit des Angebots	Sommersemester
Art der Veranstaltung	Vorlesung mit integrierter Übung
Lehrsprache	Deutsch
Veranstaltungsname (englisch)	
Leistungspunkte (ECTS)	3.0, dies entspricht einem Workload von 75 Stunden
SWS	2.0
Workload - Kontaktstunden	30
Workload - Selbststudium	40
Detailbemerkung zum Workload	<p>Workload-Modulvorbereitung: 5 h</p> <p>Workload Vorbereitung/Nachbereitung: Vor/Nachbereitung außerhalb Vorlesungs- und Prüfungszeit im angegebenen Umfang. Die Hinweise dazu befinden sich in ILIAS (Modulvorbereitung).</p>
Prüfungsart	Lehrveranstaltung ohne Prüfung, hier: Prüfung auf Modulebene
Prüfungsdauer	
Verpflichtung	Pflichtfach
Voraussetzungen für die Teilnahme	keine
Lehr-/Lernmethoden (Lehrformen)	<p>Vorlesung mit integrierter Übung</p> <p>Selbststudium: Vor- und Nachbereitung der Vorlesung, Bearbeitung von Fragestellungen, begleitende Prüfungsvorbereitung</p>
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	
Fachkompetenz: Fertigkeit und Wissenserschließung	
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	
Kompetenzniveau gemäß DQR	
Inhalte	
Empfehlung für begleitende Veranstaltungen	

Sonstige Besonderheiten	
Literatur/Lernquellen	
Terminierung im Stundenplan	„regulär“ und Stundenplan StarPlan
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Modul 410790 Praktisches Studiensemester und Praktikantenkolloquium

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	2.0
Prüfungsart	Prüfungsvorleistung durch Referat
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	30.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	<p>Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung. Ablauf:</p> <p>Im 4. Semester:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung des praktischen Studiensemesters durch Teilnahme am Praktikantenkolloquium I • Vorbereitung der Bewerbungsunterlagen • Auswahl der in Frage kommenden Betriebe und Praktikumsstellen • Ausarbeitung eines Praktikumsplans <p>Im 5. Semester:</p> <p>Betreute Praxisphase in geeigneten Unternehmen oder Institutionen im Inland oder Ausland (mind. 100 Präsenztage)</p> <p>Im 6. Semester:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nachbereitung des praktischen Studiensemesters durch Teilnahme am Praktikantenkolloquium II • Dokumentation der praktischen Erfahrungen durch Ausarbeitung eines Berichts über das praktische Studiensemester • Ausarbeitung einer Präsentation über das praktische Studiensemester als studentisches Referat im Praktikantenkolloquium II und Beratung künftiger Praktikanten/innen • Kurzdokumentation der praktischen Erfahrungen und Bewertung des Praxiseinsatzes per Fragebogen
Modulverantwortliche(r)	Prof. Dr. Marco Sander
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Die Studierenden übernehmen qualifizierte praktische Tätigkeiten in geeignetem Unternehmen (Praxisstelle) in einem oder mehreren ausgewählten betrieblichen Bereichen. Hierbei wenden sie das bisher erarbeitete Wissen des Studiums an und vertiefen dieses. Die Studierenden erkennen die Relevanz des Studiums für die Berufspraxis. Das praktische Studiensemester soll auch dazu dienen, das selbständige und eigenverantwortlichen Handelns der Studierenden zu fördern. Nach Abschluss des praktischen Studiensemesters sollen die Studierenden praktische Erfahrungen in den Bereichen, für die der Studiengang ausbildet, gesammelt haben, um für den weiteren Verlauf des Studiums und/oder für die Bachelorthesis wichtige Impulse zu erhalten.</p>

Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	Die Studierenden sind in der Lage im Rahmen der praktischen Tätigkeit in Unternehmen das bisher erarbeitete Wissen des Studiums anzuwenden und können das Wissen selbständig vertiefen.
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	Die Studierenden sind befähigt, verantwortlich in betrieblichen Teams zu arbeiten. Sie sind in der Lage fachbezogene Probleme und Lösungen argumentativ zu vertreten und diese im Team weiterzuentwickeln.
Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage die eigen- und fremdgesetzten Arbeits- und Lernziele selbständig zu reflektieren und zu bewerten. Sie können die Ziele selbstgesteuert verfolgen und verantworten und können Konsequenzen für die Gestaltung von Arbeitsprozessen im Team ziehen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Voraussetzungen für die Teilnahme	Erfolgreich absolvierte Prüfungsleistungen und Prüfungsvorleistungen der Semester 1 – 3, wobei bis zu zwei Prüfungsleistungen aus dem Semester 3 noch offen sein können. Teilnahme am Praktikantenkolloquium I (findet im Semester vor dem praktischen Studiensemester und damit im 4. Semester statt).
Besonderheiten	<p>Lehrform:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium/praktische Tätigkeit im Unternehmen • Betreuung während des praktischen Studiensemesters durch eine(n) Professor/in der Fakultät • Dokumentation und Präsentation der praktischen Erfahrungen durch Ausarbeitung eines Berichts über das praktische Studiensemester und durch Referat im Praktikantenkolloquium II sowie Beratung künftiger Praktikanten/innen • Kurzdokumentation der praktischen Erfahrungen und • Bewertung des Praxiseinsatzes per Fragebogen
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	

Prüfungsarbeit 410795 Bachelor Thesis

BT 410796 Bachelor Thesis

Ansiedlung im Studium	Hauptstudium
Dauer des Moduls	1 Semester
SWS	
Prüfungsart	Abschlussarbeit (Bachelorarbeit)
Prüfungsdauer	
Leistungspunkte (ECTS)	12.0
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten	<p>Erfolgreiche Absolvierung der Prüfungsleistung.</p> <p>Mit Blick auf die gestellte Problemstellung nehmen die Studierenden eine intensive Literaturrecherche vor um sich Einsicht in den bisher erreichten Wissensstand zu dem Thema zu verschaffen.</p> <p>Bei praxisbezogenen Arbeiten ist darüber hinaus die Problemstellung in ihrem betrieblichen Kontext zu erfassen und etwaige Rahmenbedingungen und Vorgaben der Bearbeitung aufzunehmen. Danach ist das Thema zu strukturieren und eine schriftliche Ausarbeitung zu erstellen, welche die Fähigkeit zur Anwendung wissenschaftlicher Methoden nachweist und Problemlösungsansätze für die gestellte Thematik aufzeigt.</p>
Modulverantwortliche(r)	Studiengangverantwortlicher
Fachkompetenz: Wissen und Verstehen	<p>Mit der Erstellung der Bachelorthesis weisen die Studierenden nach, dass sie in der Lage sind, unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden und der im Studium erworbenen Fertigkeiten eine umfassende wissenschaftliche Fragestellung innerhalb einer vorgegebenen Frist selbständig zu bearbeiten und zu lösen. Neben einer Vertiefung der fachlichen Kompetenzen, üben sie die Einhaltung wissenschaftlicher Standards ein und sind in der Lage die Erstellung der Bachelorthesis als Projekt in zeitlicher, sachlicher und personeller Hinsicht zu steuern.</p>
Fachkompetenz: Fertigkeit, Wissenserschließung	<p>Die Studierenden sind befähigt, den aktuellen Kenntnisstand der Wissenschaft zur gestellten Thematik abzuleiten und zu analysieren. Sie können Lösungsvorschläge entwickeln, begründen, beweisen oder ableiten, die gewonnenen Ergebnisse abwägen und beurteilen. Sie sind in der Lage die Prinzipien des wissenschaftlichen Arbeitens strikt einzuhalten.</p>
Personale Kompetenz: Sozialkompetenz	<p>Insbesondere bei praxisbezogenen Arbeiten sind die Studierenden in der Lage, in betrieblichen Expertenteams verantwortlich zu arbeiten und dabei vorausschauend mit Problemen im Team umzugehen. Sie können komplexe fachbezogene Probleme und Lösungen ihrer gestellten Thematik gegenüber Fachleuten argumentativ vertreten und mit ihnen weiterentwickeln.</p>

Personale Kompetenz: Selbständigkeit	Die Studierenden sind in der Lage, eigen- und fremdgesetzte Arbeitsziele zu reflektieren und zu bewerten. Sie können die gesetzten Ziele selbstgesteuert verfolgen und verantworten. Sie sind in der Lage, Konsequenzen aus ihren Erfahrungen für die Arbeitsprozesse im Team zu ziehen.
Kompetenzniveau gemäß DQR	6
Voraussetzungen für die Teilnahme	Praktisches Studiensemester und Praktikantenkolloquium
Besonderheiten	Lehrform: Schriftliche Arbeit unter Anleitung und Hilfestellung von betreuenden Professoren bzw. von geeigneten Personen aus Betrieben, Institutionen.
Terminierung im Stundenplan	
Leistungsnachweis bei kombinierter Prüfung	