



## **Modulkatalog**

### **Dienstleistungsmanagement – Bachelor of Arts (B.A.)**

## BFG21 Buchführung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>System des betrieblichen Rechnungswesens beschreiben. Systeme und rechtliche Grundlagen für die Buchführung erarbeiten. Inventur erklären, ein Inventar erstellen, Funktion und Aufbau der Bilanz erklären. Auf Konten buchen Buchungssätze bilden für einfache bis hin zu komplexeren Geschäftsvorfällen. Den Prozess der Buchführung von der Anfangsbilanz über die Erfassung der Geschäftsvorfälle in Konten hin zu Schlussbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in einfachen Fällen anwenden.</p> <p>Alle grundlegenden Geschäftsvorfälle im Zahlungs- und Warenverkehr buchen. Bestimmte Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich eines Einzelunternehmens durchführen. Wichtige weiterführende Buchungen und vorbereitende Abschlussbuchungen für den Jahresabschluss durchführen. Grundsätzliche Instrumente der Bilanzanalyse beschreiben und an einfachen Fällen durch Berechnung von Kennzahlen anwenden. Verschiedene Bewertungsmaßstäbe und daraus folgende Möglichkeiten der Bilanzgestaltung beschreiben und kritisch beleuchten. Grundlegende Unterschiede zwischen Bilanzrecht nach HGB und IFRS bzw. US-GAAP erläutern.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Rechtsänderungen</b></p> <p><b>Einführung, Inventur, Inventar und Bilanz</b></p> <p>Die Buchführung als Teilbereich des Rechnungswesens Gründe für die Buchführung Gesetzliche Bestimmungen zur Buchführung Buchführungssysteme Inventur und Inventar Bilanz</p> <p><b>Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle, Konten und Buchungssatz, Buchführung von Bilanz zu Bilanz</b></p> <p>Die Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle Konten und Buchungssatz Zusammenfassende Darstellung der Buchführung von Bilanz zu Bilanz</p> <p><b>Buchungen im Zahlungsverkehr und Buchungen beim Darlehen</b></p> <p>Überblick über den Zahlungsverkehr Kasse Bank Formen der Zahlung und ihre buchhalterische Behandlung Darlehen Zusammenfassendes Beispiel zu den Konten des Zahlungsverkehrs und des Darlehens</p> <p><b>Buchungen im Warenverkehr</b></p> <p>Wesen des Warenverkehrs Der Warenverkehr im Unternehmen Wichtige Begriffe aus der Handelskalkulation und dem HGB Erfassung des Warenverkehrs auf drei Warenkonten Die Umsatzsteuer beim Warenverkehr Besonderheiten beim Wareneinkauf</p>



Besonderheiten beim Warenverkauf  
Warenverluste oder Fehlbestände aufgrund von Diebstahl, Schwund oder Katastrophen  
Führung von Kreditoren- und Debitorenkonten als Kontokorrentkonten  
**Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich der Einzelunternehmung**  
Anlagevermögen im Überblick  
Kauf, Abschreibung und Verkauf von beweglichen Anlagegütern  
Steuerarten im Überblick  
Aktivierungspflichtige Steuern  
Aufwandssteuern  
Privatsteuern  
Durchlaufende Steuern  
Grundsätzliches zur Einzelunternehmung  
Eigenkapital- und Privatkonto  
**Der Jahresabschluss**  
Grundsätzliches zum Jahresabschluss  
Zwei Arten von vorbereitenden Abschlussbuchungen  
Hauptabschlussübersicht  
Grund- und Hauptbuch  
Unternehmensergebnis, Betriebsergebnis und neutrales Ergebnis  
Stille Reserven  
**Weiterführende Buchungen**  
Vorbereitende Abschlussbuchungen im Rahmen des Jahresabschlusses  
Nebenbücher der Buchhaltung  
Buchungen im Anlagebereich  
Industriebuchführung  
Bedeutung der Rechtsform eines Unternehmens für Buchführung und Jahresabschluss  
Methoden der Buchführung  
**Bilanzierung und Jahresabschlussanalyse**  
Bilanzierung und Bilanzpolitik  
Analyse des Jahresabschlusses  
Internationale Rechnungslegung

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL</b> Rechtsänderungen <b>BFG101 Studienbrief</b> Einführung, Inventur, Inventar und Bilanz mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG102 Studienbrief</b> Änderung der Bilanz durch Geschäftsvorfälle, Konten und Buchungssatz, Buchführung von Bilanz zu Bilanz mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG201 Studienbrief</b> Buchungen im Zahlungsverkehr und Buchungen beim Darlehen mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG202 Studienbrief</b> Buchungen im Warenverkehr mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG203 Studienbrief</b> Buchungen im Bereich des beweglichen Anlagevermögens, im Steuerbereich und im Privatbereich der Einzelunternehmung mit <b>Onlineübung</b> <b>BFG204 Studienbrief</b> Der Jahresabschluss mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	--

---



**BFG205 Studienbrief** Weiterführende Buchungen mit **Onlineübung**  
**BFG206 Studienbrief** Bilanzierung und Jahresabschlussanalyse mit  
Onlineübung mit **Onlineübung**  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Herbert Nosko

---



## BWL25 Grundlagen des Wirtschaftens

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	Grundlegende volkswirtschaftliche Begriffe und Zusammenhänge erläutern; Wechselbeziehungen zwischen Unternehmen und ihrer Umwelt sowie Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensstruktur und -strategie nennen und beschreiben.
<b>Inhalt</b>	<b>Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge/Unternehmen und Unternehmensumwelt</b> Einstieg ins Thema mit einer Darstellung wirtschaftlicher Grundzusammenhänge Das Unternehmen als Wirtschaftseinheit und seine Umwelt Betriebswirtschaftslehre: die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Führung von Unternehmen <b>Gründung eines Unternehmens</b> Was ist ein Unternehmen Die Gründung eines Unternehmens: Vier konstitutive Entscheidungen Der Businessplan Systematisch Entscheiden – Eine Analyse von Entscheidungsprozessen
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL Studienbrief</b> mit Rechtsänderungen <b>BWL101 Studienbrief</b> Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge/Unternehmen und Unternehmensumwelt <b>BWL102 Studienbrief</b> Gründung eines Unternehmens <b>Onlineübung</b> zu den Studienbriefen BWL101–102 <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Beate Holze



## BWL26 BWL-Grundlagen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Zentrale strategische, organisatorische und rechtliche Fragen bei der Gründung von Unternehmen erläutern; betriebliche Funktionsbereiche (primäre und sekundäre) in Unternehmen und ihre grundlegenden Methoden erklären; für ein Beispielunternehmen den Leistungsprozess im engeren Sinne analysieren; Marktchancen und finanzielle Struktur des Unternehmens bewerten; grundlegende Aufgaben und Instrumente des Personalmanagements und des Rechnungswesens aufzählen und beurteilen.
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Produktionsmanagements und der Materialwirtschaft</b></p> <p>Begriffliche Grundlagen Geschichte der industriellen Produktion – ein Überblick Produktionsmanagement Materialwirtschaft</p> <p><b>Marketing</b></p> <p>Wandel der Märkte und des Marketings Wie kommt es zu einer Kaufentscheidung? – Eine Analyse des Kaufverhaltens Informationsbeschaffung für das Marketing: die Marketingforschung Marketingkonzeption – Ergebnis eines systematischen Vorgehens im Marketing Ausgangspunkt für die Entwicklung einer Marketingkonzeption: die Umwelt- und Unternehmensanalyse Entwicklung von Marketingzielen und Marketingstrategie Marketinginstrumentarium und Marketingmix Marketingcontrolling Organisation der Marketingfunktion</p> <p><b>Personalmanagement</b></p> <p>Grundlagen des Personalmanagements Rechtliche Grundlagen des Personalmanagements Personalplanung Personalbeschaffung Personaleinsatz Personalentwicklung Betriebliche Anreizsysteme Personalbeurteilung Personalcontrolling und Personaldatenverwaltung Personalführung</p> <p><b>Rechnungswesen</b></p> <p>Grundlagen Finanzbuchhaltung Kosten- und Leistungsrechnung Spezialaufgaben des Rechnungswesens</p> <p><b>Grundlagen der Unternehmensführung</b></p> <p>Was ist Unternehmensführung</p>
---------------	--

---



St. Galler Managementkonzept  
Normatives Management  
Strategisches Management  
Operatives Management

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL</b> Studienbrief mit Rechtsänderungen <b>BWL103 Studienbrief</b> Grundlagen des Produktionsmanagements und der Materialwirtschaft mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL104 Studienbrief</b> Marketing mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL105 Studienbrief</b> Personalmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL106 Studienbrief</b> Rechnungswesen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL107 Studienbrief</b> Grundlagen der Unternehmensführung mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Beate Holze
----------------------	-------------

---

## CON21 Operatives Controlling

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	Rolle und Bedeutung des Controllings im Führungsprozess, Abgrenzung operatives und strategisches Controlling sowie Organisation und Einordnung des Controllings im Unternehmen beschreiben; operative Instrumente des Finanz- und Investitionscontrollings, des Kosten- und Erlöscontrollings sowie des Controllings der betrieblichen Funktionen beschreiben und auf komplexe Beispiele anwenden. Die typischen Merkmale, Struktur und Funktionalität von Anwendungssystemen bei der Kosten- und Leistungsrechnung sowie bei der Finanzbuchhaltung verstehen; die Umsetzung von Anwendungswissen in konkrete Informationssysteme analysieren und beurteilen; Bedarf, Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von Anwendungssystemen im Finanz- und Rechnungswesen abschätzen; Integration von mengen- und wertmäßiger Betrachtung der Prozesse und deren Bedeutung erläutern.
<b>Inhalt</b>	<p><b>Die Grundlagen des Controllings</b></p> <p>Historische Entwicklung des Controllings</p> <p>Aufgaben des Controllings heute</p> <p>Controlling im Führungsprozess von Unternehmen</p> <p>Organisation des Controllings</p> <p>Zusammenhänge: Corporate Governance, Risikomanagement und interne Revision</p> <p><b>Finanz- und Investitionscontrolling</b></p> <p>Finanzcontrolling zur Erreichung der Liquiditäts- und Rentabilitätsziele</p> <p>Budgets und Budgetierung</p> <p>Controlling mit Kennzahlen und Kennzahlensystemen</p> <p>Investitionscontrolling</p> <p><b>Kosten- und Erfolgscontrolling</b></p> <p>Kostenrechnung als Controllinginstrument</p> <p>Instrumente des Kosten- und Erfolgscontrollings</p> <p>Weiterführende Ansätze im Rahmen des Kostencontrollings</p> <p><b>Funktionsorientiertes Controlling, Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen und internes Berichtswesen</b></p> <p>Funktionsorientiertes Controlling</p> <p>Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen</p> <p>Internes Berichtswesen und Informationssysteme</p> <p><b>Finanz- und Rechnungssysteme</b></p> <p>Ziele und Aufgaben von Anwendungssystemen im Finanz- und Rechnungswesen</p> <p>Die Grundsätze ordnungsgemäßer DV-gestützter Buchführungssysteme</p> <p>Der Markt für Standardsoftware</p> <p>Modularisierung und Integration</p> <p>Finanz- und Rechnungswesen mit SAP</p>
<b>Voraussetzungen</b>	BWL-Grundlagen sowie Grundlagen Anwendungssysteme
<b>Modulbausteine</b>	<b>CON101 Studienbrief Grundlagen des Controllings mit Onlineübung</b>





**CON102 Studienbrief** Finanz- und Investitionscontrolling mit **Onlineübung**

**CON103 Studienbrief** Kosten- und Erfolgsrechnung mit **Onlineübung**

**CON104 Studienbrief** Funktionsorientiertes Controlling, Controlling in verschiedenen Wirtschaftszweigen und internes Berichtswesen mit **Onlineübung**

**ANS701 Studienbrief** Finanz- und Rechnungssysteme mit **Onlineübung**  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Peter Mühlemeyer

---



## DIT40      **Strategisches Management und Digitalisierung**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Diskurs des Begriffs des strategischen Managements differenziert erklären; das St. Galler Managementkonzept (ganzheitliche Perspektivenbetrachtung, vernetzte (Sub-/Systeme) interpretieren; Stufen des Prozessmodells des strategischen Managements ableiten; Wirkungsspektrum sowie entscheidungstheoretische und -praktische Aspekte des strategischen Denkens einordnen und übertragen; strategische Analyse durchführen und strategische Lösungsvorschläge ausarbeiten;</p> <p>Grundlogik, Prämissen und Vorgehensweisen des strategischen Managements im Kontext der Digitalisierung verstehen, differenziert erklären und interpretieren können.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlegendes zum Problem der Unternehmensführung</b></p> <p>Unternehmensführung – „Shortcut“ zum Funktionsspektrum und Problemkontext</p> <p>Normatives Management: Handlungsmaßstab und Gestaltungsaufgaben</p> <p>Unternehmenspolitik: Aktivitätselement normativer Unternehmensführung</p> <p>Unternehmensverfassung: Strukturelement normativer Unternehmensführung</p> <p>Unternehmenskultur – Verhaltenselement der normativen Unternehmensführung</p> <p><b>Strategische Unternehmensführung</b></p> <p>Strategische Unternehmensführung</p> <p>Strategie und strategische Programme – ausgewählte Zugänge</p> <p>Entscheidungstheoretische und –praktische Aspekte strategischen Denkens</p> <p>Zwischenfazit zum strategischen Management</p> <p>Operative Unternehmensführung – Merkmale, Wirkungszusammenhänge und Gestaltungserfordernisse</p> <p><b>Strategieentwicklung und Strategieimplementierung</b></p> <p>Prozessmodell des strategischen Managements</p> <p>„SWOT“ zum Ersten: Merkmale und „innere Logik“</p> <p>„SWOT“ zum Zweiten: Konsolidierungsperspektiven</p> <p>Strategieformulierung</p> <p>Strategiebewertung und –(aus)wahl</p> <p>Strategieimplementierung</p> <p>Strategische Kontrolle</p> <p>Epilog zum St. Galler Managementmodell</p> <p><b>Strategie und Digitalisierung</b></p> <p>Begrifflichkeiten und Zusammenhänge</p> <p>Strategisches Management und Managementmodelle</p> <p>Bedeutung der Wettbewerbsposition</p> <p>Bedeutung des Kunden</p> <p>Geschäftsmodelle</p> <p>Digitale Transformation</p>
---------------	--

---



## Digitalisierung und Geschäftsmodell

---

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen des Managements
------------------------	----------------------------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>UFU201 Studienbrief</b> Grundlegendes Problem der Unternehmensführung mit <b>Onlineübung</b> <b>UFU202 Studienbrief</b> Strategische Unternehmensführung mit <b>Onlineübung</b> <b>UFU203 Studienbrief</b> Der Prozess des strategischen Managements mit <b>Onlineübung</b> <b>DIT401 Studienbrief</b> Strategie und Digitalisierung mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger
----------------------	-----------------------

---



## DIT41 Fallstudie Digitalisierung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Systemische Kompetenz
<b>Kompetenzziele</b>	Fallstudie zur Digitalisierung durcharbeiten und begleitende Internetrecherche betreiben. Zentrale Problemstellungen aus der Fallstudie eigenständig erkennen und analysieren. Wissenschaftliche Erkenntnisse und Entscheidungsmethoden aus dem Bereich der Digitalisierung bei der Analyse der Fallstudie anwenden. Zentrale Herausforderungen und Schwierigkeiten in der Lösung des Falls erkennen und bewerten. Unterschiedliche Lösungsalternativen erarbeiten und eine begründete Auswahl einer Alternative treffen.
<b>Inhalt</b>	<b>Fallstudie Digitale Transformation im Einzelhandel</b> Konkrete Aufgabenstellungen zu Themen der Digitalisierung anhand der Fallstudie bearbeiten. <b>Fallstudien im Kompaktformat</b> Konkrete Aufgabenstellungen zu Themen der Digitalisierung anhand der Fallstudien bearbeiten.
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen des Wirtschaftens
<b>Modulbausteine</b>	<b>DIT402-FS Fallstudie</b> inklusive Lösungsskizze zur Fallstudie <b>DIT403-FS Fallstudie</b> inklusive Lösungsskizze zur Fallstudie
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger

## DIT60 Digitale Geschäftsmodelle

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Ideen zu digitalen Geschäftsmodellen generieren, bewerten und eigenständig weiterentwickeln; grundlegende Begrifflichkeiten, Möglichkeiten und Zusammenhänge der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle kennen; digitale Geschäftsmodelle für eigene und fremde Ideen entwickeln.</p> <p>Geschäftsmodelle in einzelne Prozesse herunterbrechen und zu ganzheitlichen Unternehmenskonzepten für die praktische Umsetzung weiterentwickeln.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Generierung und Entwicklung von Geschäftsmodellen</b>          Innovation als Katalysator für neue Geschäftsideen          Mit Kreativitätstechniken neue Geschäftsideen entwickeln          Ideenkonkretisierung          Ideenbewertung und Ideenauswahl</p> <p><b>Business Model Generation</b>          Grundlagen          Exkurs: Value Proposition Canvas</p> <p><b>Das Konzept des Lean Start-ups</b>          Grundlagen          Part 1: Vision          Part 2: Steer          Part 3: Accelerate          Epilogue: Waste Not / Join the Movement</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>Studienbrief DIT608</b> Generierung und Entwicklung von Geschäftsmodellen mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Fachbücher</b> mit <b>DIT601-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b></p> <p><b>Fachbuch</b> mit <b>DIT612-BH Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b></p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Daniel Markgraf



## DLM26 Einführung in das Dienstleistungsmanagement

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DLM26 kennen die Studierenden die Bedeutung und Besonderheiten von Dienstleistungen und Dienstleistungsmärkten und verstehen diese.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, einfache Zusammenhänge aus unterschiedlichen Perspektiven zu begreifen.</p> <p>Die Studierenden können grundlegende Anforderungen an das Dienstleistungsmanagement erkennen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung in Besonderheiten von Dienstleistungen</b></p> <p>Bedeutungsgrad des Dienstleistungssektors</p> <p>Begriff und Definition der Dienstleistung</p> <p>Systematisierung von Dienstleistungen</p> <p>Ausgewählte Formen der Dienstleistungserbringung</p> <p>Dienstleistungskultur</p> <p>Produktivität und Produktivitätsmanagement</p> <p>Produktion von Dienstleistungen</p> <p><b>Entwicklung und Relevanz des Dienstleistungssektors</b></p> <p>Ausgewählte Erklärungsansätze der ökonomischen und soziologischen Theorien zum Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft</p> <p>Relevanz des Dienstleistungssektors</p> <p>Entwicklungsbezogene Rationalisierungsaspekte im Dienstleistungsbereich</p> <p>Internationalisierung im Dienstleistungsbereich</p> <p>Entwicklungstendenzen im Dienstleistungsbereich</p> <p><b>Aufgaben und Funktionen des Dienstleistungsmanagements</b></p> <p>Grundlagen des Dienstleistungsmanagements Ziele im Dienstleistungsmanagement</p> <p>Strategien des Dienstleistungsmanagement</p> <p>Weitere Aufgaben des Dienstleistungsmanagements</p> <p><b>Kundenorientierung im Dienstleistungsmanagement</b></p> <p>Produktbegleitende Dienstleistungen und Kundendienst</p> <p>Kundenintegration im Dienstleistungsprozess</p> <p>Relevanz der Integrativität</p> <p><b>Planung von Dienstleistungsprozessen und Dienstleistungscontrolling</b></p> <p>Planung in Dienstleistungsunternehmen</p> <p>Kontrollansatz im Dienstleistungsmanagement</p> <p>Dienstleistungscontrolling</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>DLM201 Studienbrief</b> Einführung in Besonderheiten von Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b>



**DLM202 Studienbrief** Entwicklung und Relevanz des Dienstleistungssektors mit **Onlineübung**

**DLM203 Studienbrief** Aufgaben und Funktionen des Dienstleistungsmanagements mit **Onlineübung**

**DLM204 Studienbrief** Kundenorientierung im Dienstleistungsmanagement mit **Onlineübung**

**DLM209 Studienbrief** Planung von Dienstleistungsprozessen und Dienstleistungscontrolling mit **Onlineübung**

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

---



## DLM40 Persönlicher Verkauf in der Dienstleistung

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Kommunikative Kompetenz
<b>Kompetenzziele</b>	Verschiedene Methoden des Verkaufens kennen und verstehen sowie situativ einbinden; Anforderungen des Unternehmens mit den Bedürfnissen der Kunden abgleichen und in Einklang bringen (Kurzfrist- vs. Langfristorientierung).
<b>Inhalt</b>	<b>Grundlagen des persönlichen Verkaufs im Dienstleistungssektor</b> Klärung themenrelevanter Begriffe Theoretische Ansätze für professionelle Verkaufsgespräche Bedeutende Charaktertypologien Optimierungschancen und -möglichkeiten für das persönliche Gespräch Zur Motivation des Verkaufsgesprächs in der Dienstleistung Zur Kommunikation im Dienstleistungsverkaufsgespräch Visualisierung der Verkäufer-Kunde-Beziehung und Bewertung der Kundenzufriedenheit <b>Serviceorientierte Mitarbeiter als Erfolgsfaktor im persönlichen Verkauf von Dienstleistungen</b> Front-Office-Mitarbeiter als Visitenkarte eines Dienstleisters Service-Empowerment der Mitarbeiter Customer- und Employee-Relationship-Management <b>Kundenorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräche im Dienstleistungssektor</b> Zum Kontext eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs Bemerkungen zum Aspekt Kundenorientierung Überblick zu den Stufen und Phasen des Beratungs- bzw. Verkaufsgesprächs Vorbereitungsphase für ein Beratungs- und Verkaufsgespräch Kontaktphase eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs Bedarfsermittlungsphase Angebotsphase Phase der Beratungs- und Verkaufsargumentation Phase der Herbeiführung des Vertragsabschlusses Phase der Verabschiedung des Kunden Phase der Nachbereitung Praxisbeispiele <b>Umgang mit Ideen und Beschwerden</b> Grundlagen und Begriffe Beschwerdestimulierung und Beschwerdeannahme Beschwerdebearbeitung Beschwerdereaktion
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre





**Modulbausteine**

**DLW409 Studienbrief** Grundlagen des persönlichen Verkaufs im Dienstleistungssektor mit **Onlineübung**

**DLW410 Studienbrief** Serviceorientierte Mitarbeiter als Erfolgsfaktor im persönlichen Verkauf von Dienstleistungen mit **Onlineübung**

**DLW411 Studienbrief** Kundenorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräche im Dienstleistungssektor mit **Onlineübung**

**DLW412 Studienbrief** Umgang mit Ideen und Beschwerden mit **Onlineübung**

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

---



## DLM45 Leistungsprozesse in Dienstleistungsunternehmen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DLM45 kennen die Studierenden die Grundlagen der Organisationslehre.</p> <p>Sie verstehen die Besonderheiten und Anforderungen in Dienstleistungsunternehmen und verstehen ausgehend vom Konzept der Geschäftsprozesse die Gestaltungsziele und -optionen in diesem Bereich.</p> <p>Zudem kennen Studierende Geschäftsprozesse in einfachen Geschäftsmodellen und können diese auf Kunden anwenden.</p> <p>Sie beherrschen die Grundlagen des Beschaffungsmanagements, kennen Beschaffungsprozesse und können diese auf Dienstleistungsbetriebe anwenden.</p> <p>Studierende können einfache Beschaffungsstrategien im Dienstleistungsbereich entwickeln und Beschaffungsinstrumente anwenden.</p> <p>Sie kennen dafür Produktions- und Kapazitätsprozesse und wenden diese auf Dienstleistungsbetriebe an.</p> <p>Darüber hinaus kennen sie die Grundzüge des Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich mit einfachen Dienstleistungsentwicklungsprozessen und können Kunden in diesen einbinden.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Organisatorische Gestaltung von Dienstleistungsprozessen</b></p> <p>Management und Dienstleistungsprozesse</p> <p>Gestaltung der Dienstleistungsprozesse</p> <p>Organisationsinstrumente zur Gestaltung und Optimierung von Dienstleistungsprozessen</p> <p><b>Beschaffungsmanagement im Dienstleistungsbereich</b></p> <p>Grundlagen des Beschaffungsmanagements</p> <p>Betriebswirtschaftliche Relevanz und organisatorische Verankerung des Beschaffungsmanagements</p> <p>Unternehmenspolitische Ausrichtung des Beschaffungsmanagements</p> <p>Herausforderungen und Problemstellungen des dienstleistungsorientierten Beschaffungsmanagements</p> <p>Operative Prozesse der Beschaffung</p> <p>Bestellverfahren</p> <p>Inputklassifizierung der Beschaffungsstrategie</p> <p>Optimale Bestellmenge</p> <p>Servicegrad</p> <p><b>Produktion von Dienstleistungen</b></p> <p>Ausgewählte zielorientierte Aspekte der Dienstleistungsproduktion</p> <p>Produktionsmanagement</p> <p>Kapazitätsmanagement</p> <p>Produktionstheorien und Produktionsmodelle</p> <p><b>Einführung in das Innovationsmanagement von Dienstleistungen</b></p> <p>Determinanten des Innovationsmanagements</p> <p>Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich</p> <p>Dienstleistungsentwicklung</p>
---------------	---

---



Organisationskonzepte zur Strukturierung und Umsetzung der  
Dienstleistungsinnovationen  
Kundenintegration und Medienwahl im  
Dienstleistungsentwicklungsprozess  
Schutz und Management des geistigen Eigentums

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>DLM208 Studienbrief</b> Organisatorische Gestaltung von Dienstleistungsprozessen mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM218 Studienbrief</b> Beschaffungsmanagement im Dienstleistungsbereich mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM210 Studienbrief</b> Produktion von Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM211 Studienbrief</b> Einführung in das Innovationsmanagement von Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog
----------------------	---------------------------

---



## DLM46 Electronic Business in Dienstleistungsunternehmen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls DLM46 kennen Studierende die Nutzungsmöglichkeiten des Internets insbesondere als Marktmedium und können dies auch erläutern.</p> <p>Darüber hinaus besitzen sie einen Überblick zu den rechtlichen Aspekten des Internets und können diese benennen.</p> <p>Erfolgreiche Studierende können überdies die grundlegenden Begriffe, Zusammenhänge und Geschäftsmodelle des E-Business und des ECommerce beschreiben.</p> <p>Sie können einfache Konzeptionen und Planungen einer Web-Business-Lösung erstellen und Realisierungsmöglichkeiten erläutern.</p> <p>Zudem verstehen sie die Bedeutung, Rolle und Einsatzmöglichkeiten von Electronic Business und können geeignete Electronic-BusinessKomponenten insbesondere im Zusammenhang mit der Kommunikation für ein Beispielunternehmen vorschlagen.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung in das Web-Business</b></p> <p>Dynamik des E-Commerce</p> <p>Elektronische Märkte und elektronischer Wertschöpfungsprozess</p> <p>Anwendungsbereiche</p> <p><b>Rechtsgrundlagen Internet</b></p> <p>Grundlagen des Internet-Rechts</p> <p>Datenschutz und Internet</p> <p>Rechtstellung der Internet-Service-Provider</p> <p>Recht der Internet-Domain</p> <p>Geschäftsabschlüsse im Internet (E-Commerce)</p> <p>Werbung und Wettbewerb im Internet</p> <p>Urheberschutz im Internet</p> <p>Internet und Steuern</p> <p><b>Grundlagen des Electronic Business</b></p> <p>Einführung in Electronic Business</p> <p>Informationsgesellschaft und Informationsökonomie</p> <p>Elektronische Märkte</p> <p>Geschäftskonzepte im Electronic Business</p> <p><b>Onlinekommunikation und Social Media Marketing</b></p> <p>Bedeutung der Onlinekommunikation und moderner Instrumente der Marktkommunikation</p> <p>Onlinekommunikation</p> <p>Möglichkeiten der klassischen Onlinekommunikation</p> <p>Möglichkeiten des Social Media Marketing</p> <p>Kommunikation im Mobile Marketing</p> <p>In-Game Advertising</p> <p>Gamification</p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---



---

<b>Modulbausteine</b>	<b>WEB101 Studienbrief</b> Einführung in das Web-Business mit <b>Onlineübung</b> <b>WEB103 Studienbrief</b> Rechtsgrundlagen Internet mit <b>Onlineübung</b> <b>DLW413 Studienbrief</b> Grundlagen des Electronic Business mit <b>Onlineübung</b> <b>DLW414 Studienbrief</b> Onlinekommunikation und Social Media Marketing mit <b>Onlineübung</b>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

---



## DLM47 Dienstleistungskultur und Interaktionsdesign

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM47 können Studierende Unternehmenskulturen beschreiben und ihre Bedeutung erkennen.</p> <p>Zudem können sie Merkmale zur Unterscheidung von Produktions- und Dienstleistungskultur beschreiben und verstehen die Gestaltungsoptionen zu Unternehmenskulturen und den Einfluss der Unternehmenskultur auf die Dienstleistungskultur eines Unternehmens.</p> <p>Darüber hinaus können erfolgreiche Studierende die Formen der Kunden-Mitarbeiter-Interaktion analysieren und beschreiben.</p> <p>Sie sind in der Lage, reproduzierbare Grundmuster der Interaktion zu definieren.</p> <p>Sie kennen zudem die Grenzen der Improvisation im Rahmen von Interaktionen und verstehen die Gestaltungsoptionen im Interaktionsdesign.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Unternehmenskultur</b></p> <p>Erstes Begriffsverständnis</p> <p>Relevanz der Unternehmenskultur</p> <p>Konzepte der Unternehmenskultur</p> <p>Dimensionen und Typen der Unternehmenskultur</p> <p>Erfolgsfaktoren der Unternehmenskultur</p> <p>Analyse der Unternehmenskultur</p> <p>Entwicklung und Veränderung der Unternehmenskultur</p> <p><b>Dienstleistungskultur</b></p> <p>Relevanz der Dienstleistungskultur</p> <p>Begriffliche Grundlagen der Dienstleistungskultur</p> <p>Dienstleistungsorientierung als inhaltliche Ausprägung von Dienstleistungskultur</p> <p>Konzepte der Dienstleistungskultur</p> <p>Dienstleistungskultur und generische Kulturtypen</p> <p>Umsetzung von Dienstleistungskultur</p> <p><b>Grundlagen zum Interaktionsdesign bei standardisierten Dienstleistungen</b></p> <p>Bedeutung des Interaktionsdesigns bei standardisierten Dienstleistungen</p> <p>Begriff und Systematisierung von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</p> <p>Erfolgsfaktoren von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</p> <p>Prozess des Interaktionsdesigns bei standardisierten Dienstleistungen</p> <p><b>Analyse und Planung von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</b></p> <p>Messverfahren zur Erfassung der Interaktionserwartungen und -wahrnehmungen von Dienstleistungskunden</p> <p>Planung von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</p> <p><b>Umsetzung und Controlling von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</b></p> <p>Umsetzung von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen</p>
---------------	---

---



## Controlling von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>DLM205 Studienbrief</b> Unternehmenskultur mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM206 Studienbrief</b> Dienstleistungskultur mit <b>Onlineübung</b> <b>DLW401 Studienbrief</b> Grundlagen zum Interaktionsdesign bei standardisierten Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b> <b>DLW402 Studienbrief</b> Analyse und Planung von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b> <b>DLW403 Studienbrief</b> Umsetzung und Kontrolle von Interaktionen bei standardisierten Dienstleistungen mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog
----------------------	---------------------------

---



## DLM48 Dienstleistungsportfolios und Innovation in der Dienstleistung

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM48 kennen die Studierenden Informationsquellen für das Produktmanagement in Dienstleistungsunternehmen und können diese auch nutzen.</p> <p>Sie können ein Produktportfolio anhand von Methoden des Produktmanagements entwickeln sowie bestehende Produktportfolios analysieren, bewerten sowie Handlungsbedarf erkennen.</p> <p>Zudem verstehen erfolgreiche Studierende den Prozess der Produktentwicklung in der Dienstleistung und können Entwicklungsmethoden anwenden. Sie können auch Dienstleistungsinnovationen bewerten.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Das Management des Dienstleistungsportfolios</b></p> <p>Das Dienstleistungsportfolio</p> <p>Situationsanalyse des Dienstleistungsunternehmens</p> <p>Strategische Planung des Dienstleistungsangebots</p> <p>Operative Umsetzung durch programmpolitische Alternativen</p> <p>Kontrolle des Dienstleistungsportfolios</p> <p><b>Die Entwicklung und Konzeption neuer Dienstleistungen</b></p> <p>Empirische Ergebnisse zur Entwicklung von Dienstleistungen</p> <p>Modelle der Dienstleistungsentwicklung</p> <p>Systematischer Prozess der Dienstleistungsentwicklung</p> <p>Ideengewinnung durch den Anbieter</p> <p>Ideengewinnung aus der Unternehmensumwelt</p> <p>Hilfsmittel zur Grobkonzepterstellung</p> <p>Wirtschaftliche Bewertung des Grobkonzepts</p> <p><b>Neue Dienstleistungen – vom Detailkonzept zur Markteinführung</b></p> <p>Detailkonzept der Dienstleistung</p> <p>Detaillierung des Produktmodells</p> <p>Detaillierung des Prozessmodells</p> <p>Detaillierung des Ressourcenkonzepts</p> <p>Detaillierung des Marktkonzepts</p> <p>Implementierungsphase</p> <p>Testphase</p> <p>Phase der Markteinführung</p> <p><b>Konzepte zur Förderung der Dienstleistungsentwicklung</b></p> <p>Management der Dienstleistungsentwicklung</p> <p>Organisationsformen der Dienstleistungsentwicklung</p> <p>Koordination der Entwicklungsarbeit</p> <p>Personalmanagement</p> <p>Wissensmanagement</p> <p>Innovationsfördernde Unternehmenskultur</p>
---------------	---

---





**Voraussetzungen**

Keine.

---

**Modulbausteine**

**DLW405 Studienbrief** Das Management des Dienstleistungsportfolios mit **Onlineübung**

**DLW406 Studienbrief** Die Entwicklung und Konzeption neuer Dienstleistungen mit **Onlineübung**

**DLW407 Studienbrief** Neue Dienstleistungen - vom Detailkonzept zur Markteinführung mit **Onlineübung**

**DLW408 Studienbrief** Konzepte zur Förderung der Dienstleistungsentwicklung mit **Onlineübung**

---

**Kompetenznachweis**

Assignment

---

**Lernaufwand**

125 Stunden, 5 Leistungspunkte

---

**Sprache**

Deutsch

---

**Studienleiter**

Prof. Dr. Torsten Olderog

---

## DLM68 Methoden des Dienstleistungsdesign

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM68 können die Studierenden Dienstleistungsprodukte mit angemessenen Methoden unter Berücksichtigung verschiedener Rahmenbedingungen und Einflussgrößen effizient für das Unternehmen und erfolgreich für den Markt zu entwickeln. Sie kennen überdies die Besonderheiten elektronischer Dienstleistungen und können elektronische Dienstleistungen erfolgreich und marktgerecht entwickeln.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Methoden des Service Engineering im Dienstleistungsmanagement</b>          Geschäftsmodelle und Wertschöpfung auf Dienstleistungsmärkten          Kundenzentriertes Organisationsdesign für Dienstleistungsunternehmen          Modellierung von kundenorientierten Dienstleistungen          Modulorientierte Dienstleistungen als Angebotsstruktur</p> <p><b>Fallstudie zu den Methoden des Service Engineering im Dienstleistungsmanagement</b>          Aktuelle Situation der OMAKO Angelbedarf GmbH          Strukturierte Entwicklung einer neuen Dienstleistung          Modellierung der kundenorientierten Dienstleistung          Modulorientierte Dienstleistung als Angebotsstruktur</p> <p><b>Online Service Design im Dienstleistungsbereich</b>          Grundlegende Definitionen          Spezielle Betrachtung von e-Services          Zu berücksichtigende Erwartungen des Kunden der Entwicklung und dem Design von e-Services          Qualität und Erwartungen an e-Services          Entwicklung und Design von e-Services          Besonderheiten bei der Vermarktung von e-Services          Kollaborative e-Services          Hintergrundinformationen          Grundsätzlicher Aufbau und Vorgehensweise des e-Services</p> <p><b>Fallstudie zum Online Service Design im Dienstleistungsbereich</b>          Hintergrundinformationen          Grundsätzlicher Aufbau und Vorgehensweise des e-Services          Konkretisierung des e-Services durch die Qualitätsanforderungen der Kunden          Abgleich von Kundenerwartungen und anbieterspezifischen Digitalisierungsmöglichkeiten          Konzept zur Erstellung des e-Services Elemente des Vermarktungskonzepts</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>DLM601 Studienbrief Methoden des Service Engineering im Dienstleistungsbereich mit Onlineübung</b>



**DLM602-FS Studienbrief** Fallstudie zu den Methoden des Service Engineering im Dienstleistungsmanagement

**DLM603 Studienbrief** Online Service Design im Dienstleistungsbereich mit **Onlineübung**

**DLM604-FS Studienbrief** Fallstudie zum Online Service Design im Dienstleistungsbereich

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

---



## DLM69 Fallstudien im Dienstleistungsdesign

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM69 verstehen die Studierenden die Bedeutung und den grundlegenden Ablauf bei Innovationen in Dienstleistungsunternehmen.</p> <p>Sie sind in der Lage, Konzepte für Dienstleistungsinnovationen zu entwickeln.</p> <p>Lernziele des Planspiels: Die Studierenden erkennen und berücksichtigen die Rahmenbedingungen für wirtschaftlichen Erfolg in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld, wählen Strategien zur Erreichung von Zielen aus und setzen sie um, sie evaluieren Unternehmensdaten und treffen effektiv Entscheidungen im Team, bei denen sie auch die Konsequenzen abschätzen können.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Praxisorientierte Fallsammlung zum Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich</b></p> <p>Rolle von Innovationen auf Dienstleistungsmärkten Innovationsstrategien und -prozesse Innovationsplanung und -bewertung Ideenmanagement und Kreativitätstechniken Priorisierung und Projektplanung bei Innovationen Inkrementelle Innovationen und kontinuierliche Verbesserungsprozesse in Dienstleistungsunternehmen Implementierung neuer Dienstleistungen Diffusion neuer Dienstleistungen</p> <p><b>Fallstudie zum Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich</b></p> <p>Grundsätzliches zur Arilato GmbH Innovationsstrategie und -prozess der Arilato GmbH Innovationsplanung und -bewertung bei der Arilato GmbH Ideen-Management und Kreativitätstechniken bei der Arilato GmbH Umsetzung der Ideen bei der Arilato GmbH Priorisierung und Projektplanung hinsichtlich Innovationen bei der Arilato GmbH Implementierung der neuen Dienstleistungen bei der Arilato GmbH Diffusion des neuen Moduls im relevanten Markt der Arilato GmbH</p> <p><b>Planspiel: TOPSIM – Engineering Management</b></p> <p>In der Management Simulation TOPSIM – Engineering Management übernehmen die Teilnehmer die Rolle der Geschäftsführung eines Maschinen- und Anlagenbauers in der Logistikbranche. Die Produktion von Flurförderfahrzeug-, Lager- und Materialflusstechnik bildet das Kerngeschäft. Zusätzlich bietet das Unternehmen passende After-SalesServices an, um den Kunden langfristige Investitionssicherheit zu gewährleisten. Die Teilnehmer treffen Entscheidungen in den Bereichen Produktentwicklung, Einkauf, Montage, Personal, Vertrieb und Marketing sowie Verwaltung.</p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---



**Modulbausteine**

**DLM605-FS Studienbrief** Praxisorientierte Fallsammlung zum Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich

**DLM606-FS Studienbrief** Fallstudie zum Innovationsmanagement im Dienstleistungsbereich

**Planspiel** „Engineering Management“

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog

---



## **DLM70 Aktuelle Entwicklungen im Service-Design (Werkstatt)**

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM70 können sich die Studierenden in ein aktuelles Themenfeld der Dienstleistungsformung einarbeiten und hierbei auch internationale Journal-Beiträge integrieren. Sie verstehen die enthaltenen Ansätze und können diese auf eine Fragestellung übertragen und anwenden.
<b>Inhalt</b>	Aktuelle Literatur zu Entwicklungen im Service-Design (wiss. Journalbeiträge) wird bereitgestellt und mit Lesehinweisen versehen (worauf ist besonders zu achten bei den Beiträgen).
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog



# DLM71 Personalführung in Dienstleistungsunternehmen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM71 können die Studierenden grundlegende Führungstheorien und -stile unterscheiden. Sie können zudem die Bedeutung der Motivation sowie von Arbeitsleistung und -zufriedenheit in Führungsprozessen beschreiben und Führungsfunktionen sowie -aufgaben erläutern.</p> <p>Erfolgreiche Studierende sind darüber hinaus in der Lage, für ein Führungsmodell in Abgrenzung zu anderen zu argumentieren.</p> <p>Sie kennen die Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung in konkreten Konfliktsituationen und können welche vorschlagen.</p> <p>Sie können eigene und fremde Gesprächsführung sowie die eigene Führungsrolle und das eigenes Führungsverhalten reflektieren.</p> <p>Sie können moderne Führungstechniken, zum Beispiel Management by Objectives, erläutern und zum Teil anwenden.</p> <p>Des Weiteren können sie die Phasen von Teamentwicklung beschreiben, vergleichen und steuern.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen der Personalführung</b></p> <p>Personalführung als Teil der Unternehmungsführung Führungsfunktionen – Stationen im Führungsprozess Führungsaufgaben Führungsstile und situatives Führungsverhalten Der autoritäre und der kooperative Führungsstil – zwei Möglichkeiten, wie Vorgesetzte Führungsfunktionen wahrnehmen können (Eigenschafts-, Gruppen- und Situationstheorie) Führungsmodelle Theorien über die Führung</p> <p><b>Motivation und Arbeitszufriedenheit</b></p> <p>Motivation, Mitarbeiterhandeln und die Möglichkeiten und Grenzen der zielorientierten Verhaltensbeeinflussung bei Mitarbeitern (planen, entscheiden, durchsetzen, kontrollieren) Arbeitszufriedenheit und Arbeitsleistung – die Kriterien erfolgreicher Führung Führungstechniken – Gestaltungsregeln für Führungsaufgaben</p> <p><b>Führungsgrundsätze Führen von Teams und Strategien der Konfliktbewältigung</b></p> <p>Führung von Teams, Konfliktbewältigung im Team, Konfliktbewältigung bei ausgewählten Führungsproblemen Personalführung – Folgerungen und Ausblick</p> <p><b>Gesprächsführung</b></p> <p>Führen durch Gespräche Voraussetzungen für konstruktive Gespräche Arten von Mitarbeitergesprächen Das Gruppen- oder Teamgespräch</p> <p><b>Umsetzung der Teamentwicklung in der Praxis</b></p> <p>Grundlagen der Teamentwicklung Praxisübungen der Teamentwicklung Besondere Teams</p>
---------------	---

---



Faktoren, die die Teamarbeit beeinflussen  
Phänomene der Teamarbeit

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>FGI101 Studienbrief</b> Grundlagen der Personalführung mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI102 Studienbrief</b> Motivation und Arbeitszufriedenheit mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI103 Studienbrief</b> Führen von Teams und Strategien der Konfliktbewältigung mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI104 Studienbrief</b> Gesprächsführung mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI404 Studienbrief</b> Umsetzung der Teamentwicklung in der Praxis mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen
----------------------	-----------------

---



## DLM72 Coaching als Führungsaufgabe

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM72 verstehen die Studierenden die Bedeutung der "Humanressource" und erkennen schwierige persönliche Situationen von Mitarbeitern.</p> <p>Sie können durch Coaching die Arbeitsfähigkeit und -zufriedenheit herstellen und somit langfristig einen Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zum Unternehmenserfolg leisten.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Coachings</b>          Grundlagen des Coachings          Varianten des Coachings          Analyse und Voraussetzungen für Coachingprozesse          Coachingprozess</p> <p><b>Professionelle Methoden und Kompetenzen im Coaching</b>          Anforderungen an einen Coach          Methoden und Techniken im Coaching          Diagnoseverfahren im Rahmen von Coachingprozessen          Interventionsverfahren im Coaching          Probleme und Hindernisse von Coaching</p> <p><b>Coaching als Führungsinstrument</b>          Die Führungskraft als Coach          Coaching als Führungsinstrument          Der Teamleiter als Coach</p> <p><b>Coachinganlässe</b>          Strukturelle Coachinganlässe          Kollektive Coachinganlässe          Persönliche Coachinganlässe          Lernen in Veränderungsprozessen          Coaching von Veränderungsprozessen          Fallstudie - Coaching eines persönlichen Konflikts</p> <p><b>Coaching im Dienstleistungsmanagement und Verkauf</b>          Der Kunde im Fokus: Coaching für hohe Kundenzufriedenheit          Einsatz von Fragetechniken im Dienstleistungsmanagement          Den Kunden verstehen          Störungen im Kundenkontakt auflösen</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FGI601 Studienbrief</b> Grundlagen des Coachings mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FGI602 Studienbrief</b> Professionelle Methoden und Kompetenzen im Coaching mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>FGI603 Studienbrief</b> Coaching als Führungsinstrument mit <b>Einsendaufgabe</b></p> <p><b>FGI604 Studienbrief</b> Coachinganlässe mit <b>Einsendaufgabe</b></p>



**FGI605 Studienbrief** Selbstcoaching in Dienstleistungsmanagement und Verkauf mit **Einsendeaufgabe**

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen
----------------------	-----------------

---



## DLM73 Personalentwicklung als Führungsaufgabe

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls DLM73 kennen die Studierenden Auswirkungen des technologischen und gesellschaftlichen (Werte)Wandels sowie der Globalisierung auf den Dienstleistungssektor. Sie verstehen zudem den Zusammenhang zwischen Kundenerwartungen, Wahrnehmung und Kundenzufriedenheit und kennen die Möglichkeiten der Kundenzufriedenheitsmessung.</p> <p>Darüber hinaus können sie Kompetenzen, Qualifikationen und Qualifizierungen unterscheiden und auf die Mitarbeiterführung übertragen. Sie differenzieren Leistung, Motivation und deren theoretische Modelle und wissen, welche organisatorischen Ressourcen/Rahmenbedingungen die Motivation von Mitarbeitern beeinflussen.</p> <p>Sie wissen, inwieweit der Aufbau von Kompetenzen über eine gezielte Personalentwicklung gefördert werden kann und können einschätzen, welchen Einfluss eine professionelle Personalführung auf die Leistung und Motivation von Mitarbeitern hat.</p> <p>Erfolgreiche Studierende können Konflikte in den gesellschaftlichen Kontext einordnen und den Konfliktbegriff definieren sowie verschiedene Arten und Varianten von Konflikten unterscheiden.</p> <p>Sie wissen zudem, wie ein Konfliktmanagement für Unternehmen entwickelt werden kann.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung und Voraussetzungen der Mitarbeiterentwicklung in Dienstleistungsunternehmen</b></p> <p>Bedeutung des Dienstleistungssektors – früher und heute</p> <p>Entwicklung und aktueller Stand der Rahmenbedingungen für Dienstleistungsunternehmen</p> <p>Zufriedene Kunden als Schlüssel für erfolgreiche Dienstleistungsunternehmen</p> <p><b>Kompetenzen und Anforderungsprofile von Mitarbeitern und Führungskräften in Dienstleistungsunternehmen</b></p> <p>Zusammenhang zwischen Kompetenz und angrenzenden Themenfeldern</p> <p>Kompetenzmodelle – Vorbemerkungen und Einführung</p> <p>Dienstleistungskompetenzen</p> <p><b>Motivation und Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften in Dienstleistungsunternehmen</b></p> <p>Einführung und Vorbemerkungen</p> <p>Motivation</p> <p>Bereitstellung von organisatorischen Ressourcen und Rahmenbedingungen</p> <p>Gezielte Personalentwicklung und Kompetenzaufbau</p> <p>Professionelle Personalführung</p> <p><b>Tools und Anwendungen</b></p> <p><b>Konfliktmanagement</b></p> <p>Zur Relevanz des Konfliktmanagements in Unternehmen</p> <p>Identifikation von Konflikten: Was sind Konflikte?</p> <p>Analyse von Konflikten: Wie entstehen und verlaufen Konflikte?</p> <p>Bewältigung von Konflikten: Wie gehe ich mit Konflikten um?</p>
---------------	---

---



## Entwicklung eines Konfliktmanagements im Unternehmen

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>FGI606 Studienbrief</b> Einführung und Voraussetzungen der Mitarbeiterentwicklung in Dienstleistungsunternehmen mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI607 Studienbrief</b> Kompetenzen und Anforderungsprofile von Mitarbeitern und Führungskräften in Dienstleistungsunternehmen mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI608 Studienbrief</b> Motivation und Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften in Dienstleistungsunternehmen mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI609 Studienbrief</b> Tools und Anwendungen <b>SQL501 Studienbrief</b> Konfliktmanagement
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen



## FGI03 Leadership

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>In-depth leadership knowledge (staff and self management): description of significant propositions and aspects of Anglo-Saxon leadership skills. Estimating and handling the influence of gender mainstreaming in leadership situations. Explanation of the theory of diversity management and targeted choice of intercultural staff; effective choice and professional leadership of virtual teams. Conducting internal and external win-win negotiations (how to negotiate effectively for business success). Description of problems in staff replacement. Recognition, motivation and involvement of competence profile and potential of current staff (skill management). Filling general staff and management vacancies.</p> <p>Empowerment: providing incentives for top-quality performance and high levels of staff satisfaction. Estimating the own leadership behavior (leadership performance test).</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Organizational Behavior</b> Key questions of organizational behavior Characteristics of people in organizations Social judgement processes at the workplace Managerial decision-making Group dynamics and teamwork Power and politics in organizations</p> <p><b>Leadership and motivation</b> Employee motivation: Learnings from the classical theories Self-Determination Theory The necessity and art of goal-setting What is leadership? Basics and necessities The art of leadership: When does it work? Big theories, standard paradigms The limits of leadership</p> <p><b>Diversity and conflict management</b> Diversity management: witnessing a merger of two debates Domestic diversity International or cultural diversity Resolving specific cultural diversity challenges Conflict management: types of conflicts and approaches to handle them</p>
---------------	---

---

<b>Voraussetzungen</b>	Englischkenntnisse auf Niveau C1 werden empfohlen; Grundlagen der Führung von Mitarbeitern
------------------------	--

---

<b>Modulbausteine</b>	<p><b>PER608 Studienbrief</b> Organizational Behavior mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>PER609 Studienbrief</b> Leadership and motivation mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>PER610 Studienbrief</b> Diversity and conflict management mit <b>Onlineübung</b></p>
-----------------------	--

---



---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Englisch
<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger

---



## FGI40    **Changemanagement und Teamentwicklung**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Veränderungsprozesse im Unternehmen frühzeitig erkennen und erfolgreich steuern und umsetzen können. Mitarbeiter zum Schritt ins Neue begeistern und begleiten. Phasen von Veränderungsprozessen und Krisen im Unternehmen und beim Individuum erkennen und einschätzen können. Interventionsmöglichkeiten kennen und anwenden.</p> <p>Changemanagement als Führungsaufgabe und integralen und permanenten Bestandteil von Dienstleistungskultur begreifen.</p> <p>Ergebnisorientiert in Systeme eingreifen. Teams entwickeln und kundenorientiert führen, kundenorientierte Teamarbeit. Methoden, um Teams ziel- und ergebnisorientiert zu führen, kennen und anwenden.</p> <p>Phasen von Teamentwicklung kennen und steuern. Verkaufsorientierung als Ziel der Teamführung umsetzen können.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Changemanagement: Grundlagen und Konzepte</b> Begriffsabgrenzung und Einordnung Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren Modelle des Wandels Beratungsansätze im Changemanagement</p> <p><b>Changemanagement: Methoden und Praxisbeispiele</b> Wandel und Widerstände Phasen im Changemanagement Führung in Veränderungsprozessen Erfolgreich Verändern Erfolgsgeheimnisse im Changemanagement Werkzeuge und Instrumente im Changemanagement</p> <p><b>Grundlagen der Teamentwicklung</b> Entwicklungslinien, aktuelle Bedeutung und Begriff der Gruppe- bzw. Teamarbeit Arten von Gruppen bzw. Teams Voraussetzungen für Gruppen- und Teamarbeit Teambildung Teamführung</p> <p><b>Umsetzung der Teamentwicklung in der Praxis</b> Grundlagen der Teamentwicklung Praxisübungen der Teamentwicklung Besondere Teams Faktoren, die die Teamarbeit beeinflussen Phänomene der Teamarbeit</p> <p><b>Fallstudien zum Changemanagement und zur Teamentwicklung</b> Fallstudien Globetravel GmbH Fallstudien zum Teammanagement</p>
---------------	--

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---



---

<b>Modulbausteine</b>	<b>FGI401 Studienbrief</b> Changemanagement: Grundlagen und Konzepte mit <b>Onlineübungen</b> <b>FGI402 Studienbrief</b> Changemanagement: Methoden und Praxisbeispiele mit <b>Onlineübungen</b> <b>FGI403 Studienbrief</b> Grundlagen der Teamentwicklung mit <b>Onlineübungen</b> <b>FGI404 Studienbrief</b> Umsetzung der Teamentwicklung in der Praxis mit <b>Onlineübungen</b> <b>FGI405 Studienbrief</b> Fallstudien zum Changemanagement und zur Teamentwicklung
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Tobias Specker

---





## **IKK66 Grundlagen des interkulturellen Managements**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Basale Theorien der interkulturellen Wirtschaftskommunikation kennen; Interkulturelle Kommunikation als interdisziplinäres Forschungsfeld erfassen; Grundlagen von Kulturtheorie und Kulturkomparatistik kennen; sprach- und kommunikationswissenschaftliche Grundlagen der interkulturellen Kommunikation beschreiben; Bedeutung interkultureller Kompetenzen im Bereich der Wirtschaft erläutern; Kulturuniversalien und Kulturstandards, Formen und Probleme interkultureller Begegnungen darlegen.
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Was ist Kultur?</b> Interkulturelle Kommunikation Kulturmodelle Kulturbezogene Universalien</p> <p><b>Sprache und Kommunikation</b> Sprache und Kultur Kommunikation</p> <p><b>Interkulturelle Kommunikation in der Praxis</b> Interkulturelle Kommunikation Phasen (inter)kultureller Anpassung</p>
---------------	--

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<p><b>IKM101 Studienbrief</b> Was ist Kultur? <b>IKM102 Studienbrief</b> Sprache und Kommunikation <b>IKM103 Studienbrief</b> Interkulturelle Kommunikation in der Praxis <b>Onlineübung</b> zu den Studienbriefen IKM101, IKM102 und IKM103 <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Gardenia Alonso Lomba
----------------------	-----------------------

---



## IKK67 Interkulturelle Interaktion

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Interkulturelle Interaktion in verschiedenen Kulturräumen am Beispiel USA, Frankreich, Lateinamerika, Deutschland vergleichen.
<b>Inhalt</b>	<p><b>Zur Interaktion zwischen Deutschen und US-Amerikanern</b> Der Kulturraum USA Interkulturelle Begegnung Deutsche – US-Amerikaner</p> <p><b>Zur Interaktion zwischen Deutschen und Franzosen</b> Der Kulturraum "Frankreich" Interkulturelle Begegnung Deutschland – Frankreich</p> <p><b>Zur Interaktion zwischen Deutschen und Lateinamerikanern</b> Der Kulturraum Lateinamerika Interkulturelle Begegnung Deutschland – Lateinamerika</p> <p><b>Die Deutschen in der interkulturellen Begegnung</b> Der Kulturraum Deutschland Interkulturelle Begegnung mit Deutschland</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen des interkulturellen Managements
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>IKM104 Studienbrief</b> Zur Interaktion zwischen Deutschen und US-Amerikanern <b>mit Onlineübung</b></p> <p><b>IKM105 Studienbrief</b> Zur Interaktion zwischen Deutschen und Franzosen <b>mit Onlineübung</b></p> <p><b>IKM106 Studienbrief</b> Zur Interaktion zwischen Deutschen und Lateinamerikanern <b>mit Onlineübung</b></p> <p><b>IKM107 Studienbrief</b> Die Deutschen in der interkulturellen Begegnung <b>mit Onlineübung</b></p> <p><b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Gardenia Alonso Lomba

## IUF22 Investition und Finanzierung

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Grundlagen für Investitionsentscheidungen erarbeiten; unterschiedliche Methoden der Investitionsrechnung auf Beispiele anwenden bei sicheren und bei unsicheren Erwartungen bezüglich der künftigen Rückflüsse der Investitionen; Sachinvestitionsprojekte auf ihre Vorteilhaftigkeit untersuchen und beurteilen; Besonderheiten von Finanzinvestitionen beschreiben; Aufbaukenntnisse der Finanzierung: Quellen der Kapitalbeschaffung (z. B. Beteiligungs-, Innen-, Kreditfinanzierung) beschreiben und für einfache, konkrete Finanzierungssituationen beurteilen. Finanzpläne aufstellen, umsetzen und kontrollieren. Basel II und III kennen; Rating und die Auswirkungen auf Banken und kleine und mittlere Unternehmen beschreiben.
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Investitionsprozesse</b> Einführung Grundlagen Ablauf des Investitionsprozesses Investitionspolitik und strategische Investitionen</p> <p><b>Investitionsrechnung bei sicheren Erwartungen</b> Verfahren der Investitionsrechnung im Überblick Statische Verfahren der Investitionsrechnung Dynamische Verfahren der Investitionsrechnung Entscheidungen über die Nutzungsdauer und Ersatzzeitpunkt Nutzwertanalyse Investitionsprogrammplanung</p> <p><b>Investitionen bei unsicheren Erwartungen</b> Grundlagen Verfahren zur Berücksichtigung der Unsicherheit bei Einzel- und Auswahlentscheidungen Sequenzielle Investitionsplanung zur Berücksichtigung der Unsicherheit bei Entscheidungsproblemen Berücksichtigung der Unsicherheit bei Programmentscheidungen: Portfolio-Selection-Theorie zur Bestimmung eines optimalen Wertpapier-Portefeuilles</p> <p><b>Grundlagen, Beteiligungs- und Innenfinanzierung</b> Grundlagen der Finanzwirtschaft Beteiligungsfinanzierung Innenfinanzierung</p> <p><b>Kreditfinanzierung</b> Grundlagen der Kreditfinanzierung Langfristige Fremdfinanzierung Kurzfristige Fremdfinanzierung</p> <p><b>Finanzplanung, Basel II und Basel III</b> Finanzplanung Basel II, Basel III und Rating</p>
---------------	--

---



---

<b>Voraussetzungen</b>	Wirtschaftsmathematische Grundkenntnisse
------------------------	--

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>Moduleinführungsvideo</b> <b>MAT101 Studienbrief</b> Finanzmathematische Formelsammlungen und Tabellen <b>BWL601 Studienbrief</b> Investitionsprozesse mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL602 Studienbrief</b> Investitionsrechnung bei sicheren Erwartungen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL603 Studienbrief</b> Investitionen bei unsicheren Erwartungen mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL701 Studienbrief</b> Grundlagen, Beteiligungs- und Innenfinanzierung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL702 Studienbrief</b> Kreditfinanzierung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL703 Studienbrief</b> Finanzplanung, Basel II und Basel III mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Beate Holze
----------------------	-------------

---

## KLR23 Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Über erweitertes Wissen hinsichtlich der Grundbegriffe der KLR und verschiedene Systeme der Ist-Kostenrechnung verfügen; Ist-Kostenrechnung (Kostenarten- und Kostenstellenrechnung) sowie Kostenträgerrechnung beispielhaft anwenden und durchführen; Produktkalkulationen entwickeln und erstellen; monetäre Grundlagen für preis- und programmpolitische Entscheidungen erarbeiten; Kosten- und Leistungsrechnung im Zusammenhang mit dem Betriebsergebnis kritisch reflektieren.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Kostentheorie und Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung</b> Die Kosten- und Leistungsrechnung als Teilgebiet des betrieblichen Rechnungswesens Grundbegriffe des Rechnungswesens Kostentheoretische Grundlagen Bestandteile und Aufbau der Kosten- und Leistungsrechnung Überblick über die Kostenrechnungssysteme Grundlegende Probleme der Kosten- und Leistungsrechnung</p> <p><b>Kostenartenrechnung</b> Die Aufgaben der Kostenartenrechnung und die Abgrenzung von der Finanzbuchhaltung Die Bildung der Kostenarten Die Ermittlung einzelner Kostenarten</p> <p><b>Kostenstellenrechnung</b> Die Aufgaben der Kostenstellenrechnung Die Gliederung des Betriebes in Kostenstellen Kostenstellenrechnung auf Vollkostenbasis Die Notwendigkeit einer Kostenstellenrechnung auf Teilkostenbasis Innerbetriebliche Leistungsverrechnung</p> <p><b>Kostenträgerstückrechnung</b> Die Kostenträger Die Aufgaben der Kalkulation Kalkulationsbegriffe Der Zusammenhang zwischen Kalkulationsverfahren und Fertigungsverfahren Kalkulationsverfahren in der Vollkostenrechnung Die Teilkostenkalkulation</p> <p><b>Kostenträgerzeitrechnung – Kurzfristige Betriebserfolgsrechnung</b> Zusammenhang zwischen den drei Teilbereichen der Kostenrechnung und der Betriebserfolgsrechnung</p>
---------------	--

---



Grundlagen der kurzfristigen Betriebserfolgsrechnung  
Betriebserfolgsrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren  
Betriebserfolgsrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren  
Vergleich von Gesamtkosten- und Umsatzkostenverfahren nach HGB  
Besonderheiten bei Handels- und Dienstleistungsunternehmen

---

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der allgemeinen BWL
------------------------	--------------------------------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>KLR207 Studienbrief</b> Kostentheorie und Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung mit <b>Onlineübung</b> <b>KLR208 Studienbrief</b> Kostenartenrechnung mit <b>Onlineübung</b> <b>KLR209 Studienbrief</b> Kostenstellenrechnung mit <b>Onlineübung</b> <b>KLR210 Studienbrief</b> Kostenträgerstückrechnung mit <b>Onlineübung</b> <b>KLR211 Studienbrief</b> Kostenträgerzeitrechnung – Kurzfristige Betriebserfolgsrechnung mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunden)
--------------------------	---------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Peter Mühlemeyer
----------------------	------------------

---



# MKG23 Grundlagen des Marketingmanagements

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Aufbaukenntnisse: einfache Marketinganalysen durchführen; Marketing-Konzept für ein beispielhaft geschildertes Unternehmen aufstellen, präsentieren und zur Umsetzung des Konzepts begründete Vorschläge für den Einsatz geeigneter und untereinander abgestimmter marketingpolitischer Instrumente (Marketingmix) erstellen; Marketingcontrolling, Erfolgskontrolle des Marketingmix und Marketingorganisation des Marketings beschreiben; typische Merkmale, Struktur und Funktionalität von Anwendungssystemen bei der Planung, Analyse, Vorbereitung und Durchführung der Marktbearbeitung beschreiben; Prozesse des operativen Marketings und Vertriebs im Rahmen von ERP, Warenwirtschafts- und CRM-Systemen erklären; betriebswirtschaftliche Anforderungen in konkrete Informationssysteme für Marketing, Vertrieb und Handel übertragen; Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von Anwendungssystemen in Marketing, Vertrieb und Handel für den Unternehmenserfolg beurteilen; Ansatz des CRM im Rahmen von Multi-Channel-Strategien erläutern; Die operativen, kollaborativen, analytischen und strategischen Aspekte von Marketing und Vertrieb erklären.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Marketing und der Marketingforschung</b> Entwicklung der Märkte und des Marketing Kundenzufriedenheit und Kundenbindung Marketingforschung Umwelt- und Unternehmensanalyse Marketingkonzeption Formulierung der Marketingziele Planung von Marketingstrategien</p> <p><b>Marketinginstrumente und Marketingmix</b> Überblick über das Instrumentarium Produkt- und Programmpolitik Preispolitik Distributionspolitik Kommunikationspolitik Marketingmix (Abstimmung der Marketinginstrumente)</p> <p><b>Marketingcontrolling und Marketingorganisation</b> Marketingcontrolling Erfolgskontrolle des Marketingmix Marketingorganisation</p> <p><b>Anwendungssysteme in Marketing und Vertrieb</b> Grundlagen des Marketings</p>
---------------	--

---



Entscheidungen in Marketing und Vertrieb  
Customer Relationship Management (CRM)  
Marketing und Vertrieb in ERP-Systemen  
IT-Unterstützung für das operative CRM  
Fallstudien

## **Customer Relationship Management**

Customer Relationship Management (CRM)  
IT-Unterstützung für das operative CRM  
IT-Unterstützung für das analytische CRM – Data Warehouse und OLAP  
IT-Unterstützung für das analytische CRM – Data Mining  
Fallstudie: Arkadia-Sunshine AG  
Anbieter und Systeme für das CRM

---

### **Voraussetzungen**

---

#### **Modulbausteine**

**BWL204 Studienbrief** Grundlagen des Marketing und der Marketingforschung mit **Onlineübung**  
**BWL205 Studienbrief** Marketinginstrumente und Marketingmix mit **Onlineübung**  
**BWL206 Studienbrief** Marketingcontrolling und Marketingorganisation mit **Onlineübung**  
**Fallstudie** Pharmaunternehmen Wiltjert Med GmbH  
**ANS401 Studienbrief** Anwendungssysteme in Marketing und Vertrieb mit **Onlineübung**  
**ANS402 Studienbrief** Customer Relationship Management mit **Onlineübung**  
**Onlinetutorium** (1 Stunde)

---

#### **Kompetenznachweis**

Klausur (1 Stunde)

---

#### **Lernaufwand**

125 Stunden, 5 Leistungspunkte

---

#### **Sprache**

Deutsch

---

#### **Studienleiter**

Prof. Dr. Marianne Blumentritt

---





## MKG46 Marketingmanagement für Dienstleistungsunternehmen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls MKG46 können Studierende eine einfache Marketinganalyse durchführen.</p> <p>Zudem können sie ein Marketingkonzept für ein Fallbeispiel aufstellen und hierfür auch Marketingziele und -strategien entwickeln und begründen.</p> <p>Zudem verstehen erfolgreiche Studierende die Grundlagen des Marketings für Dienstleistungsunternehmen und können das Marketing mit seinen Instrumenten aus den Spezifika von Dienstleistungen herleiten.</p> <p>Sie verstehen zudem Begriffe, Konzepte, Methoden und Instrumente des Kundenbeziehungsmanagements und können diese erklären.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen des Marketing und der Marketingforschung</b></p> <p>Entwicklung der Märkte und des Marketing</p> <p>Kundenzufriedenheit und Kundenbindung</p> <p>Kaufverhalten</p> <p>Marketingforschung</p> <p>Umwelt- und Unternehmensanalyse</p> <p>Marketingkonzeption</p> <p>Formulierung der Marketingziele</p> <p>Planung von Marketingstrategien</p> <p><b>Marketinginstrumente und Marketingmix</b></p> <p>Überblick über das Instrumentarium</p> <p>Produkt- und Programmpolitik</p> <p>Preispolitik</p> <p>Distributionspolitik</p> <p>Kommunikationspolitik</p> <p>Marketingmix (Abstimmung der Marketinginstrumente)</p> <p><b>Einführung in das DL-Marketing</b></p> <p>Bedeutung und Charakteristika von Dienstleistungen</p> <p>Strategisches Dienstleistungsmarketing</p> <p>Service Profit Chain als konzeptioneller Rahmen des Dienstleistungsmarketing</p> <p>Management und Kundenbeziehungsmanagement für Dienstleistungsunternehmen</p> <p>Grundlagen des Relationship Marketing und Kundenwertanalyse</p> <p>Ausgestaltung eines beziehungszyklusorientierten Kundenbindungsmanagements in DL-Unternehmen</p> <p>Kundenrückgewinnungsmanagement</p> <p><b>Leistungs-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik im Dienstleistungsmanagement</b></p> <p>Leistungspolitik</p> <p>Preispolitik</p> <p>Distributionspolitik</p> <p>Kommunikationspolitik</p> <p><b>Personal-, Prozess-, und Ausstattungspolitik im Dienstleistungsmanagement</b></p>
---------------	---

---



Personalpolitik  
Prozesspolitik  
Physical Facilities von Dienstleistungen

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>BWL204 Studienbrief</b> Grundlagen des Marketings und der Marketingforschung mit <b>Onlineübung</b> <b>BWL205 Studienbrief</b> Marketinginstrumente und Marketingmix mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM213 Studienbrief</b> Einführung Dienstleistungsmarketing mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM214 Studienbrief</b> Management und Kundenbeziehungsmanagement für Dienstleistungsunternehmen mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM215 Studienbrief</b> Leistungs-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik im Dienstleistungsmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>DLM216 Studienbrief</b> Personal-, Prozess-, und Ausstattungspolitik im Dienstleistungsmanagement mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur
--------------------------	---------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Torsten Olderog
----------------------	---------------------------

---



## PER25 Grundlagen des Personalmanagements

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Über erweitertes Wissen hinsichtlich Inhalten, Anforderungen, Methoden und Zielen der Personalplanung und -beschaffung verfügen; Vorgehensweise bei der Einstellung und Einführung neuer Mitarbeiter entwickeln und erstellen; typische Merkmale, Struktur und Funktionalität von Anwendungssystemen bei der Personalplanung und -verwaltung bei der Arbeitszeitverwaltung und Entgeltabrechnung, beim Travel Management sowie bei Personalentwicklung und Aus- und Weiterbildung sowie Anwendung dieser verstehen, analysieren und beurteilen; Bedarfe, Einsatzmöglichkeiten und Potenziale von Anwendungssystemen im Personalwesen abschätzen bzw. klassifizieren; Anforderungen und Herausforderungen an das Personalmanagement kritisch reflektieren.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Personalplanung und Personalbeschaffung</b> Personalplanung Personalbeschaffung (Personalansprache und -suche) Personalauswahl Der Arbeitsvertrag</p> <p><b>Personaleinsatz</b> Leistungsprozess als Grundlage des Personaleinsatzes Die Aufnahme einer neuen Tätigkeit Flexibilisierung der Arbeitsinhalte Dimensionen der Arbeitsgestaltung Personalfreisetzung</p> <p><b>Personalentwicklung</b> Personalentwicklung in der betrieblichen Praxis Personalentwicklungsprozess Zielgruppen- und lösungsorientierte Diskussionsfelder Unterschiede der PE zwischen großen und mittelständischen Unternehmen Organisationsentwicklung</p> <p><b>Personalinformationssysteme</b> Einführung Anwendungssicht Prozesssicht Datensicht Techniksicht Benutzersicht Betroffenensicht</p> <p><b>Integration von Praxiserfahrung und des ersten akademischen Abschlusses</b></p>
---------------	---

---



Die weiterführende Integration bereits vorhandener Praxiserfahrung, die durch das Erststudium erworbenen akademischen Kenntnisse und Kompetenzen sowie die kritische Reflexion aktueller Praxiserfahrungen wird im Modul durch den Kompetenznachweis Assignment (Bezug zur Empirie/Fallbeispiel/Fallstudie) gewährleistet und unterstützt.

---

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der Informationsverarbeitung
------------------------	---

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>PER201 Studienbrief</b> Personalplanung und Personalbeschaffung mit <b>Onlineübung</b> <b>PER202 Studienbrief</b> Personaleinsatz mit <b>Onlineübung</b> <b>PER203 Studienbrief</b> Personalentwicklung mit <b>Onlineübung</b> <b>ANS601 Studienbrief</b> Personalinformationssysteme mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen
----------------------	-----------------

---



## PER26 Personalführung und -entwicklung

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Basiskenntnisse und -fähigkeiten: Führungstheorien und -stile unterscheiden; Bedeutung der Motivation sowie von Arbeitsleistung und -zufriedenheit in Führungsprozessen beschreiben. Führungsfunktionen und -aufgaben erläutern. Strategien zur Führung von Teams und Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung in konkreten Konfliktsituationen vorschlagen. Eigene und fremde Gesprächsführung sowie eigene Führungsrolle und eigenes Führungsverhalten reflektieren. Moderne Führungstechniken, zum Beispiel Management by Objectives, erläutern und zum Teil anwenden. Ziele, Aufgaben, Instrumente und Teilbereiche sowie Möglichkeiten und Grenzen der Personalentwicklung beschreiben. Verbindung zur Organisationsentwicklung aufzeigen
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Grundlagen der Personalführung</b> Personalführung als Teil der Unternehmungsführung Führungsfunktionen – Stationen im Führungsprozess Führungsaufgaben Führungsstile und situatives Führungsverhalten Der autoritäre und der kooperative Führungsstil – zwei Möglichkeiten, wie Vorgesetzte Führungsfunktionen wahrnehmen können Führungsmodelle Theorien über die Führung</p> <p><b>Motivation und Arbeitszufriedenheit</b> Motivation, Mitarbeiterhandeln und die Möglichkeiten und Grenzen der zielorientierten Verhaltensbeeinflussung bei Mitarbeitern Arbeitszufriedenheit und Arbeitsleistung – die Kriterien erfolgreicher Führung Führungstechniken – Gestaltungsregeln für Führungsaufgaben Führungsgrundsätze</p> <p><b>Führen von Teams und Strategien der Konfliktbewältigung</b> Führung von Teams Konfliktbewältigung im Team Konfliktbewältigung bei ausgewählten Führungsproblemen Personalführung – Folgerungen und Ausblick</p> <p><b>Gesprächsführung</b> Führen durch Gespräche Voraussetzungen für konstruktive Gespräche Arten von Mitarbeitergesprächen Das Gruppen- oder Teamgespräch</p> <p><b>Personalentwicklung</b> Personalentwicklung in der betrieblichen Praxis Personalentwicklungsprozess Zielgruppen- und lösungsorientierte Diskussionsfelder</p>
---------------	---

---



Unterschiede der PE zwischen großen und mittelständischen  
Unternehmen  
Organisationsentwicklung

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>Moduleinführungsvideo</b> <b>FGI101 Studienbrief</b> Grundlagen der Personalführung mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI102 Studienbrief</b> Motivation und Arbeitszufriedenheit mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI103 Studienbrief</b> Führen von Teams und Strategien der Konfliktbewältigung mit <b>Onlineübung</b> <b>FGI104 Studienbrief</b> Gesprächsführung mit <b>Onlineübung</b> <b>PER203 Studienbrief</b> Personalentwicklung mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen
----------------------	-----------------

---



## PER71 Personalmanagement (Vertiefung)

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Möglichkeiten und Grenzen der Gestaltung der Entgelte und der Sozialleistungen erläutern.</p> <p>Aufgaben und Instrumente des Personalcontrollings erläutern und situationsgerecht einordnen; geeignete Controllingtechniken und -methoden vorschlagen.</p> <p>Strategisches Personalmanagement charakterisieren und vom operativen Personalmanagement abgrenzen. Strategische Besonderheiten der Teilfunktionen des Personalmanagements kennen und beschreiben. Strategische Herausforderungen für das Personalmanagement aufgrund aktueller Entwicklungen herausarbeiten.</p> <p>Internationalisierungsstrategien im Personalbereich beschreiben. Die besonderen Herausforderungen des internationalen Personalmanagements und des interkulturellen Managements erläutern. Instrumente und Methoden des internationalen Personalmanagements beschreiben. Begründete Vorschläge zur geeigneten Vorbereitung und Betreuung eines beispielhaften Auslandseinsatzes eines Mitarbeiters machen.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Entgeltsysteme und Sozialleistungen</b> Wesen und Bedeutung betrieblicher Anreizsysteme Das Arbeitsentgelt Materielle Mitarbeiterbeteiligungen Motivationsförderung durch Arbeitsorganisation Flexibilisierung betrieblicher Sozialleistungen und Mitarbeiterbeteiligungen mithilfe von Cafeteria-Konzepten</p> <p><b>Grundlagen des Personalcontrollings</b> Bedeutung des Personalcontrollings im Personalmanagement - ein Überblick Rahmenbedingungen eines effizienten Personalcontrollings Wertschöpfungsorientierte Personalarbeit und -controlling Instrumente des Personalcontrollings Personalentwicklungscontrolling</p> <p><b>Strategisches Personalmanagement</b> Charakteristika des Personalmanagements Strategische Aspekte der Teilfunktionen des Personalmanagements Strategische Herausforderungen eines internationalen Personalmanagements Demografischer Wandel als strategische Herausforderung für das PM Gesundheitsmanagement als strategische Herausforderung des PM</p> <p><b>Einführung in das Personalmanagement in internationalen Unternehmen</b> Einordnung und Grundbegriffe Internationale Rahmenbedingungen für das Personalwesen Praktische Gestaltung des Auslandseinsatzes</p>
---------------	--

---



Ausgewählte Einzelfragen des internationalen Personalmanagements

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>PER204 Studienbrief</b> Entgeltsysteme und Sozialleistungen mit <b>Onlineübung</b> <b>PER402 Studienbrief</b> Grundlagen des Personalcontrollings mit <b>Onlineübung</b> <b>PER607 Studienbrief</b> Strategisches Personalmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>PER501 Studienbrief</b> Einführung in das Personalmanagement in internationalen Unternehmen mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen
----------------------	-----------------

---



## PER72 Mitarbeiterführung (Vertiefung)

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Einfluss der führenden Person und der Führungssituation auf Führungserfolg einschätzen, Rollenkonflikte von Führenden erläutern. Einarbeitungsprogramm für neue Mitarbeiter erarbeiten. In Beispielsituation Mitarbeitermotive aufdecken und daraus Vorschläge für die Gestaltung einer motivierenden Arbeitssituation und zur Verbesserung der Arbeitszufriedenheit entwickeln; Anerkennung und Kritik zur Förderung der Leistungsfähigkeit und -bereitschaft einsetzen. Besonderheiten und Gesetzmäßigkeiten von Gruppen erläutern; in Beispielsituationen für Gruppen- bzw. Einzelarbeit plädieren; die typischen Schritte eines Teamentwicklungsprojekts erläutern und dabei gebräuchliche Methoden in Beispielsituationen anwenden; Probleme der Mitarbeiterführung in interkulturellen Arbeitsgruppen erläutern. Methode und Prozess der Organisationsentwicklung beschreiben. Geeignete Inhalte und Schritte eines Führungskräfte trainings für Beispielsituation vorschlagen (Fach-, Methoden-, persönliche, kommunikative, soziale Kompetenz).
<b>Inhalt</b>	<p><b>Die Führungskraft: Persönlichkeit, Anforderungen und Entwicklung</b></p> <p>Grundlagen der Führung          Organisationsentwicklung für Führungskräfte          Work-Life-Balance - Rollenprobleme von Führungskräften in der Berufs- und Privatsphäre          Entwicklung und Training von Führungskräften</p> <p><b>Beziehung Vorgesetzter/Mitarbeiter</b></p> <p>Einarbeitung neuer Mitarbeiter          Arbeitszufriedenheit          Motivation von Mitarbeitern</p> <p><b>Führung und Arbeit in Gruppen</b></p> <p>Die Arbeitsgruppe          Qualifikationen für die Gruppenarbeit: Teamentwicklungs training          Besondere Teams</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der Personalführung
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>FGI201 Studienbrief</b> Die Führungskraft: Persönlichkeit, Anforderung und Entwicklung mit <b>Onlineübungen</b></p> <p><b>FGI202 Studienbrief</b> Beziehung Vorgesetzter/Mitarbeiter mit <b>Onlineübungen</b></p> <p><b>FGI203 Studienbrief</b> Führung und Arbeit in Gruppen mit <b>Onlineübungen</b>  <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunden)



<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger



## PER73 Cases in Leadership

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
---------------------------	-------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	Obtain an in-depth understanding of fundamental principles of leadership, based on a variety of business cases. Determine underlying circumstances of successful leadership and reflect consequences of own leadership in business. Grasp the richness of leadership approaches and the complexity of leadership in business. Derive success and failure factors of leadership. Get a better understanding of typical role conflicts in daily interaction in organizations. Recognize the importance of communication as a central element of leadership. Estimate the sense of leadership during a transformational process. Realize the daily challenges of leadership, based on a variety of business cases. Assess and practice successful team leadership. Reflect special aspects of leadership, for example the significance of corporate culture and the complexity of change.
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<b>Fundamental principles of leadership</b> Elements of leadership Leadership trait approach Leadership skill approach The situational approach to leadership  <b>Specific aspects of leadership</b> Transformational leadership Team leadership Women and leadership Culture and leadership
---------------	--

---

<b>Voraussetzungen</b>	Englischkenntnisse auf Niveau C1; Grundlagen der Führung von Mitarbeitern
------------------------	--

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>Fachbuch</b> Rowe/Guerrero (Hrsg.): Cases in leadership
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger
----------------------	-----------------------

---



## PEW40 Technologie- und Innovationsmanagement

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Zusammenhänge zur Bedeutung von Innovationen in der Industrie kennen und verstehen; Möglichkeiten der Unterstützung von Innovationen & Technologieentwicklung durch Strategien und Managementmethoden kennen und anwenden; Notwendigkeit der Innovation als Führungsaufgabe begreifen; Aspekte des Innovationsmanagements für eine bestimmte Unternehmung aufzeigen; Methoden und Instrumente für die Lösung von Innovationsaufgaben kennen und gezielt einsetzen.
<b>Inhalt</b>	<b>Grundlagen Technologie- und Innovationsmanagement</b> Innovation und Innovationsarten Das Management von Innovationen <b>Innovationsmanagement</b> Einführung und Begriffsabgrenzungen Technologie und Gesellschaft Konzepte und Strategien des Technologiemanagements <b>Technologiemanagement</b> Einführung und Bezugsrahmen Technologiefrühaufklärung Weitere Prozesse im Technologiemanagement Technologiemanagement und Innovationsmanagement
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<b>TIM101 Studienbrief</b> Grundlagen Technologie- und Innovationsmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>TIM102 Studienbrief</b> Innovationsmanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>TIM103 Studienbrief</b> Technologiemanagement mit <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Jörg Schmütz



## PWS40 Projektwerkstatt

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Aufgabenstellungen mit einem wissenschaftlichen Anspruch auf Bachelorniveau und im Kontext der Themenfelder und Schwerpunkte des Studiengangs problem- und zielorientiert im Team und nach den Methoden eines modernen Projektmanagements bearbeiten und lösen; das erworbene – auch interdisziplinäre – Fachwissen umsetzen und anwenden; über die Fähigkeit verfügen, geeignete Werkzeuge der Kooperation und Kommunikation einzusetzen; Ergebnisse zielorientiert und nach den Regeln der Wissenschaftlichkeit dokumentieren und präsentieren.
<b>Inhalt</b>	<b>Bearbeitung einer Projektaufgabe</b> Selbstständig sowie in Gruppen unter Verwendung verschiedener Methoden und Diskurse; Beispiele: Modell- oder Konzeptentwicklung, Optimierungsempfehlungen, Untersuchungen, empirische Forschungsarbeit, Gestaltungsempfehlungen usw. Gegenstand der Projektarbeiten: Analyse, Planung, Konzeption, Gestaltung, Entwicklung, Einsatz und Bewertung von Lösungen für den Praxiseinsatz unter Berücksichtigung der Kompetenzfelder der Studiengangsschwerpunkte.
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	Keine.
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Ulrich Kreutle



## SQF20 Schlüsselqualifikationen für Studium und Beruf

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Systemische Kompetenz
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Grundlagenkenntnisse: die eigene Persönlichkeit und den eigenen Arbeitsstil einschätzen und Ansätze zu deren Verbesserung finden; Arbeits- und Kreativitätstechniken beschreiben und einfache Techniken anwenden; moderne Methoden des Zeitmanagements anwenden;</p> <p>Grundlagenkenntnisse: Präsentationen didaktisch-methodisch planen, organisatorisch vorbereiten, selbst durchführen und nachbereiten können; Präsentationen beurteilen und Verbesserungsansätze für Rhetorik und Körpersprache erkennen (Methoden-, Medien-, persönliche, kommunikative, soziale Kompetenz);</p> <p>Anforderungen an wissenschaftliche Einsendeaufgaben, Referate und Abschlussarbeiten beschreiben und erläutern; Möglichkeiten der wissenschaftlichen Recherche beschreiben und unterscheiden; korrekt zitieren (Methodenkompetenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Selbstmanagement</b> Die Vielfalt des Lebens Lebenshaltungen Ziele Entscheidungs- und Handlungskompetenz</p> <p><b>Ziel- und Zeitmanagement</b> Zeit braucht Ziele Methoden des Ziel- und Zeitmanagements Instrumente des Ziel- und Zeitmanagements</p> <p><b>Kreative Kompetenz</b> Was ist kreative Kompetenz? Einflüsse auf die Kreativität Techniken der Kreativität Vom Lesen zum Schreiben</p> <p><b>Zielsicher präsentieren</b> Ist Präsentieren schwierig? Wege zu einer guten Präsentation Medieneinsatz</p> <p><b>Wissenschaftliches Arbeiten</b> Wissenschaftliche Vorarbeit Wissenschaftliche Hauptarbeit Wissenschaftliche Nacharbeit</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>SQF20_23VE-EL</b> Moduleinführungsvideo <b>Orientierungswerkstatt</b> (2 Tage Präsenzseminar + 2 Stunden Onlineseminar) <b>SQF232 Studienbrief</b> Selbstmanagement <b>SQF233 Studienbrief</b> Ziel- und Zeitmanagement</p>



**SQF234 Studienbrief** Kreative Kompetenz

**SQF235 Studienbrief** Zielsicher präsentieren

**SQL301 Studienbrief** Wissenschaftliches Arbeiten mit **Onlineübung**

**SQLD302-VH Download** Vorgaben für wissenschaftliche Studien- und Abschlussarbeiten bei AKAD

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Prof. Dr. Marianne Blumentritt

---



## SQF40 Projektmanagement

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentale Kompetenz
---------------------------	-------------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Einsatzmöglichkeiten und Elemente der Projektorganisation kennen; wissen, wie Projekte initialisiert werden (Analyse des Projektumfeldes und der Stakeholder), und wie sich Ziele, Anforderungen und Erfolgsfaktoren definieren lassen;</p> <p>das Projekt strukturieren, den Aufwand schätzen und die Mittel planen können; Einblick in die Führungsaufgaben innerhalb von Projekten erhalten;</p> <p>Bedeutung von Kommunikation, Teamentwicklungsprozessen und Konfliktmanagement erkennen;</p> <p>begleitende Aufgaben wie Projektmarketing, Changemanagement, Konfigurationsmanagement, QM erläutern und einschätzen können; erkennen und Überwinden von Widerständen.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Projektaufbau, Funktionen und Managementtechniken</b></p> <p>Begriffe Projektaufbau Funktionen im Projekt Managementtechniken</p> <p><b>Projekte initialisieren und planen</b></p> <p>Projekte initialisieren Projekte planen</p> <p><b>Projekte abwickeln und abschließen</b></p> <p>Projekte leiten und steuern Risikomanagement Problemmanagement Projektberichte Projektabschluss Projektsitzungen und Workshops</p> <p><b>Führen in Projekten und begleitende Aufgaben</b></p> <p>Die Projektführung Das Projektteam Kommunikation Widerstand Konflikte Projektmarketing Änderungs- und Konfigurationsmanagement Qualität im Projekt Lieferantenmanagement</p> <p><b>Multiprojektmanagement</b></p> <p>Multiprojektmanagement: Stellenwert und Standort Multiprojektmanagement-Prozess Multiprojektmanagement-Methoden Multiprojektmanagement-Organisation Multiprojektmanagement-Qualifikation Implementierung des Multiprojektmanagements</p>
---------------	--

---





## Multiprojektmanagement-Organisation

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>SQF201 Studienbrief</b> Projektaufbau, Funktionen und Managementtechniken mit Onlineübungen <b>SQF401 Studienbrief</b> Projekte initialisieren und planen mit Onlineübungen <b>SQF402 Studienbrief</b> Projekte abwickeln und abschließen mit Onlineübungen <b>SQF403 Studienbrief</b> Führen in Projekten und begleitende Aufgaben mit <b>Onlineübungen</b> <b>SQF404 Studienbrief</b> Multiprojektmanagement
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Ulrich Kreutle
----------------------	----------------

---

## STA23 Statistik

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Aufgaben der Statistik erläutern und Grundbegriffe der beschreibenden Statistik beherrschen. Grundfunktionen von MS Excel anwenden. Statistische Daten gruppieren, klassifizieren sowie tabellarisch und grafisch angemessen darstellen. Unzweckmäßige und manipulative Darstellungen von Zahlen erkennen.</p> <p>Einfache statistische Methoden beherrschen und auf wirtschaftliche Problemstellungen anwenden: Mittelwerte und Streuungsmaße sowie Verhältniszahlen berechnen und interpretieren, Zeitreihenanalysen durchführen; Degressions- und Korrelationsanalyse anwenden; Verfahren der Wahrscheinlichkeitsrechnung beherrschen; Grundzüge der schließenden Statistik verstehen, jeweils auch unter Verwendung von MS Excel (Fach- und Methodenkompetenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Einführung in die Statistik und in Excel</b></p> <p>Grundbegriffe in der Statistik  Vorgehen bei einer statistischen Untersuchung  Einführung in die Tabellenkalkulation mit Excel</p> <p><b>Von der Urliste zum Diagramm</b></p> <p>Darstellen qualitativer Merkmale  Darstellen quantitativer Merkmale  Darstellen von Zeitreihen  Darstellen zweidimensionaler Verteilungen  Probleme und Manipulationsmöglichkeiten</p> <p><b>Lagemaße, Streuungsmaße, Konzentrationsmessung</b></p> <p>Lagemaße  Streuungsmaße  Konzentrationsmessung</p> <p><b>Verhältniszahlen, Zeitreihen, Bestandsanalyse</b></p> <p>Verhältniszahlen  Zeitreihen  Bestandsanalyse</p> <p><b>Regressions- und Korrelationsanalyse</b></p> <p>Mehrdimensionale Häufigkeitsverteilung  Regressionsanalyse  Korrelationsanalyse</p> <p><b>Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik</b></p> <p>Grundbegriffe der Wahrscheinlichkeitsrechnung  Zufallsvariablen  Stichproben  Statistisches Schätzen  Statistisches Testen</p> <p><b>Formelsammlung Statistik</b></p> <p>Symbole  Formelübersicht  Standardnormalverteilung  z-Werte (Quantile) für Konfidenzintervall und Test</p>



t- Verteilung (Quantile)

---

<b>Voraussetzungen</b>	Statistische und mathematische Grundkenntnisse und Excel-Anwenderkenntnisse
------------------------	---

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>STA101 Studienbrief</b> Einführung in die Statistik und Excel mit <b>Onlineübung</b> <b>STA102 Studienbrief</b> Von der Urliste zum Diagramm mit <b>Onlineübung</b> <b>STA201 Studienbrief</b> Lagemaße, Streuungsmaße, Konzentrationsmessung mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA202 Studienbrief</b> Verhältniszahlen, Zeitreihen, Bestandsanalysen mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA203 Studienbrief</b> Regressions- und Korrelationsanalyse mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA204 Studienbrief</b> Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik mit <b>Onlineübung</b> und <b>Einsendeaufgaben</b> <b>STA205 Studienbrief</b> Formelsammlung Statistik
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
--------------------------	---------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Frantisek Jelenciak
----------------------	---------------------

---



## UFM42 Management und Führung in filialisierten Unternehmensstrukturen

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls UFU42 kennen die Studierenden die Grundlagen der Unternehmensführung und des Managements.</p> <p>Darauf aufbauend verstehen sie Franchising als wichtiges Instrument und Gestaltungsmittel des instrumentellen Marketings und können die beiden Hauptaufgaben moderner Unternehmensführung einschätzen.</p> <p>Zudem kennen sie die Organisationsmöglichkeiten zur Gestaltung und Durchführung von Vertriebsleistungen (Filialbetrieb, Vertrieb über Franchisepartner) und können diese in konkreten Fällen einsetzen. Sie besitzen einen Überblick zu den Möglichkeiten der Gestaltung von Franchisesystemen (Netzwerkmanagement, Management hybrider Organisationsformen) und kennen die dafür einzusetzenden Managementinstrumente.</p> <p>Unter Nutzung dieser Kompetenzen können sie Franchisekonzeptionen in einzelnen Ausgestaltungsformen analysieren.</p> <p>Erfolgreiche Studierende kennen zudem die rechtlichen Rahmenbedingungen und Gestaltungsalternativen für die Gründung eines Franchisesystems sowie den Beitritt zu einem bereits existierenden Konzept.</p> <p>Analog können sie auch die Anforderungen an die Gestaltung, Umsetzung und Nutzung eines Franchisekonzepts einschätzen.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Marktorientiert managen – Konzeptionen und Mittel</b></p> <p>Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung</p> <p>Franchising als Instrument des instrumentellen Marketings</p> <p>Management und Manager – Entscheiden und Handeln im Spannungsfeld aus Arbeitsteilung, Märkten und Konkurrenz</p> <p><b>Franchising als Marketing und Organisationskonzept</b></p> <p>Franchising als Mittel des Vertriebsmanagements</p> <p>Arten der Vertriebsorganisation</p> <p>Gründung und Führung</p> <p>Management und Führung von filialisierten Strukturen</p> <p>Management und Führung in filialisierten Strukturen</p> <p><b>Franchisingssysteme: Grundlagen, Strukturen und Bestandteile</b></p> <p>Historischer Hintergrund</p> <p>Moderne Entwicklungen</p> <p>Heutige Bedeutung und Gründe für den Aufstieg des Franchising als Managementkonzept</p> <p>Franchisekonzeptionen im Überblick</p> <p>Unternehmerische und manageriale Dimensionen des Franchising</p> <p>Zusammenfassung der Grundbausteine</p> <p>Aufgaben und Managementleistungen der Systemzentrale</p> <p><b>System- und Betriebsführung im Franchising: Vorgehensweisen und Instrumente</b></p> <p>Grundlagen zum Franchising</p>
---------------	---

---



Verträge als Mittel des Ausgleichs von Interessen  
Business-Bausteine  
Know-how-Sammlungen  
Organisations- und Personalentwicklung – Schulung und Training  
Weitere Gesichtspunkte

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>UFU401 Studienbrief</b> Marktorientiert managen – Konzeptionen und Mittel mit <b>Onlineübung</b> <b>UFU402 Studienbrief</b> Franchising als Marketing und Organisationskonzept mit <b>Onlineübung</b> <b>UFU403 Studienbrief</b> Franchisingsysteme: Grundlagen, Strukturen und Bestandteile mit <b>Onlineübung</b> <b>UFU404 Studienbrief</b> System- und Betriebsführung im Franchising: Vorgehensweisen und Instrumente mit <b>Onlineübung</b>
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Dr. Robert Rossberger
----------------------	-----------------------

---



## UFU76 Grundlagen und Rahmenbedingungen des Gründungsmanagements

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	Die grundlegenden Bestandteile des Businessplanes sowie die Schritte und Arten der Gründung kennen und beschreiben. Entscheidungen im Zusammenhang mit der Gründung darstellen und verteidigen. Weiterführende Erfolgsfaktoren für die Gründung erkennen und in Entscheidungen einbeziehen.
<b>Inhalt</b>	<b>Grundlagen des Gründungsmanagements</b> Businessplan Gründung <b>Rahmenbedingungen des Gründungsmanagements</b> Allgemeine und branchenbezogene Rahmenbedingungen Finanzierung, Förderung und Fördermittel Wahl der Rechtsform <b>Weiterführende Erfolgsfaktoren des Gründungsmanagements</b> Markt- und Wettbewerbsanalyse Angebotsoptimierung Unternehmensfestigung
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der Investition
<b>Modulbausteine</b>	<b>Studienbrief UFU623</b> Grundlagen des Gründungsmanagements mit <b>Onlineübung</b> <b>Studienbrief UFU624</b> Rahmenbedingungen des Gründungsmanagements mit <b>Onlineübung</b> <b>Fachbücher</b> mit <b>Begleitheft</b> und <b>Onlineübung</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (2 Stunden)
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Daniel Markgraf



## UFU77    **Praxismodul - Gründungsmanagement**

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Instrumentale Kompetenz
<b>Kompetenzziele</b>	Praktische Aufgabenstellungen mit einem grundlegenden wissenschaftlichen Anspruch aus den Themenfeldern und Schwerpunkten der Vertiefungsrichtung problem- und zielorientiert im Team oder einzeln bearbeiten und lösen; das erworbene Fachwissen umsetzen und anwenden; über die Fähigkeit verfügen Ergebnisse zielorientiert zu dokumentieren und zu präsentieren
<b>Inhalt</b>	<b>Bearbeitung eines Praxisprojektes oder -beispiels</b> selbstständig sowie in Gruppen unter Verwendung verschiedener Methoden und Diskurse; Beispiele: Konzeption eines rudimentären Businessplans oder einer Marktanalyse, Darstellung und Recherche projektbezogener Finanzierung- und Fördermittel usw. Gegenstand der Projektarbeiten: Analyse, Planung, Konzeption, Gestaltung, Entwicklung, Einsatz und Bewertung von Lösungen für den Praxiseinsatz unter Berücksichtigung der Kompetenzfelder der Vertiefungsrichtung
<b>Voraussetzungen</b>	Kenntnisse von Grundlagen und Rahmenbedingungen des Gründungsmanagements sowie digitale Geschäftsmodelle
<b>Modulbausteine</b>	Keine.
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Daniel Markgraf

---



## VWL22 Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik in Deutschland

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls VWL22 erwerben die Studierenden Grundlagenkenntnisse der Wirtschaftspolitik.</p> <p>Sie beschreiben Institutionen, Instrumente, Rahmenbedingungen und Leitbilder der Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland.</p> <p>Weiterhin erklären sie mit diesem Wissen Maßnahmen der Wirtschaftspolitik in ihrem Gesamtzusammenhang (Fach-, Methoden-, kommunikative Kompetenz).</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Wirtschaftspolitik I</b></p> <p>Abgrenzung der Wirtschaftspolitik Grundlagen der Wirtschaftsverfassung im Grundgesetz Ziele und Mittel der Wirtschaftspolitik Wirtschaftspolitische Konzeptionen</p> <p><b>Wirtschaftspolitik II</b></p> <p>Grundlagen der Finanzwissenschaft Ordnung der öffentlichen Finanzwirtschaft Finanzpolitik als Wirtschaftspolitik</p> <p><b>Wirtschaftspolitik III</b></p> <p>Die Geldordnung Die Wettbewerbsordnung Die Arbeits- und Sozialordnung</p> <p><b>Wirtschaftspolitik IV</b></p> <p>Grundlagen der Außenwirtschaftsordnung Internationale Handelsverflechtungen Wechselkurs- und Währungspolitik Außenwirtschaftspolitik Zwischenstaatliche Wirtschaftszusammenschlüsse Exkurs: Umweltpolitik</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre; Grundlagen der Mikro- und Makroökonomik
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>VWL201 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik I <b>VWL202 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik II <b>VWL203 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik III <b>VWL204 Studienbrief</b> Wirtschaftspolitik IV <b>Einsendeaufgaben</b> zu den <b>Studienbriefen VWL201 - 204</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)





---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Peter Fischer

---



## VWL61 Europäische Wirtschaft

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Aufgaben, Entwicklung, Organe, Funktionsweise und Perspektiven der EU beschreiben.</p> <p>Die für Bürger und Unternehmen wichtigsten Inhalte der europäischen Verträge erläutern und nutzen;</p> <p>Rechtshandlungen der EU hinsichtlich ihrer einzelwirtschaftlichen Konsequenzen beurteilen.</p> <p>Das Binnenmarktprogramm und die Wirtschafts- und Währungsunion in Bezug auf Chancen und Risiken beurteilen;</p> <p>Maßnahmen zur Anpassung der Unternehmen an Binnenmarkt und Währungsunion vorschlagen.</p> <p>Wichtige Instrumente der gemeinsamen Handelspolitik und die Grundzüge der Außenbeziehungen der EU beschreiben.</p> <p>Wirtschaftsrelevante Politiken der EU an ihren eigenen Zielen messen (Fach-, Methoden-, soziale, kommunikative, mediale Kompetenz).</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Europäische Integration: Überblick und theoretische Grundlagen</b></p> <p>Die europäische Union – ein erster Überblick</p> <p>Wege und Formen der europäischen Integration</p> <p>Wirtschaftliche Wirkungen der Integration</p> <p><b>Institutionelle, rechtliche und finanzielle Grundlagen der europäischen Union</b></p> <p>Der institutionelle Rahmen der Europäischen Union</p> <p>Das Unionsrecht</p> <p>Die Finanzen der Europäischen Union</p> <p><b>Der Binnenmarkt der Europäischen Union</b></p> <p>Die Entstehung des Binnenmarkts</p> <p>Der Binnenmarkt und die vier Grundfreiheiten</p> <p>Durchsetzung und Sicherung der Grundfreiheiten</p> <p>Die gemeinsame Wettbewerbspolitik</p> <p>Die gemeinsame Agrarpolitik (GAP)</p> <p><b>Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion</b></p> <p>Die Europäische Währungsunion (EWU)</p> <p>Die monetäre Verfassung der Währungsunion</p> <p>Theorie und Praxis der Währungsunion</p> <p>Die Koordinierung der Wirtschaftspolitik und anderer Politikbereiche in der Europäischen Union</p> <p><b>Die Europäische Union in der Weltwirtschaft</b></p> <p>Die gemeinsame Handelspolitik und ihre Mechanismen</p> <p>Die EU und die Welthandelsorganisation WTO</p> <p>Die Beziehungen der EU zu ausgewählten Drittstaaten</p> <p>Die Entwicklungspolitik der EU</p> <p><b>Unternehmensverhalten im Binnenmarkt</b></p> <p>Veränderungen der Marktbedingungen</p> <p>Maßnahmen der EU zur Förderung des Wettbewerbs und der Anpassungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen</p> <p>Reaktionen der Unternehmen auf die veränderten Marktbedingungen</p>
---------------	---

---



## Konsequenzen für die Verbraucher

---

<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen der Wirtschaft
------------------------	---------------------------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>EUW101 Studienbrief</b> Europäische Integration: Überblick und theoretische Grundlagen <b>EUW102 Studienbrief</b> Institutionelle, rechtliche und finanzielle Grundlagen der Europäischen Union <b>EUW103 Studienbrief</b> Der Binnenmarkt der Europäischen Union <b>EUW104 Studienbrief</b> Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion <b>EUW105 Studienbrief</b> Die Europäische Union in der Weltwirtschaft <b>EUW106 Studienbrief</b> Unternehmensverhalten im Binnenmarkt <b>Einsendeaufgaben</b> zum Modul VWL61
-----------------------	---

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Peter Fischer
----------------------	---------------

---



## WIP60 Psychologie der Arbeit

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensvertiefung
<b>Kompetenzziele</b>	<p>Theoretische Grundlagen der Psychologie kennen und verstehen; genereller Überblick über unterschiedliche Arbeits- und Wissensbereiche der Psychologie als Wissenschaft sowie die speziellen Betrachtungen des Menschen als Einzelwesen und als Mitglied in Gruppen.</p> <p>Wissen, warum psychologische Erkenntnisse in zahlreichen Fällen im Berufsalltag zur Lösung kritischer Situationen beitragen.</p> <p>Einordnung der Wirtschaftspsychologie in die Psychologie makroökonomischer Prozesse und in die Psychologie mikroökonomischer Prozesse. Themenfelder der Psychologie der Arbeit kennen und erläutern.</p> <p>Psychologische Faktoren der Arbeitsgestaltung, Arbeitsmotivation, Arbeitszufriedenheit und Arbeitsbelastung kennen.</p>
<b>Inhalt</b>	<p><b>Psychologie und Unternehmen: Einführung</b></p> <p>Grundlagen der Psychologie</p> <p>Szenarien und psychologische Erklärungsansätze aus der Praxis:</p> <p>Beispiele für die Bedeutung von Psychologie in Unternehmen</p> <p>Moderne Arbeitswelt und Psychologie</p> <p><b>Psychologie der Arbeit I</b></p> <p>Überblick über die Psychologie der Arbeit und ihre Themen</p> <p>Psychologie des Arbeitspersonals</p> <p>Psychologie der Arbeitsgestaltung</p> <p><b>Psychologie der Arbeit II</b></p> <p>Psychologie der Arbeitsmotivation</p> <p>Psychologie der Arbeitszufriedenheit</p> <p>Psychologie der Arbeitsbelastung</p>
<b>Voraussetzungen</b>	Personalwirtschaftliche Grundlagen
<b>Modulbausteine</b>	<p><b>WIP201 Studienbrief</b> Psychologie und Unternehmen: Einführung mit <b>Onlineübung</b></p> <p><b>WIP401 Studienbrief</b> Psychologie der Arbeit I</p> <p><b>WIP402 Studienbrief</b> Psychologie der Arbeit II</p> <p><b>Onlineübung</b> zu den Studienbriefen WIP401 und WIP402</p>
<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
<b>Sprache</b>	Deutsch
<b>Studienleiter</b>	Wolfgang Bohlen



## WIR20 Grundlagen des Vertragsrechts

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Die deutsche Rechtsordnung sowie die wichtigsten Grundbegriffe des Privatrechts kennen.</p> <p>Die an einem Rechtsgeschäft beteiligten Personen und deren Handlungen beschreiben.</p> <p>Erklären, wie Verträgen zustande kommen und die Rechtsfolgen bei Leistungsstörungen beschreiben.</p> <p>Verschiedene Vertragsformen und die wichtigsten gesetzlichen Regelungen (insbes. Haftung) dazu beschreiben.</p> <p>Juristische Falllösungstechnik auf einfache praktische Fälle aus dem Vertragsrecht anwenden und Lösungsvorschläge erarbeiten.</p>
-----------------------	--

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Rechtsänderungen</b></p> <p><b>Einführung in das Recht</b></p> <p>Quellen des Rechts</p> <p>Die Rechtsordnung</p> <p>Grundgesetz und Staatsverfassung</p> <p>Grundzüge des Bürgerlichen Rechts</p> <p>Der Weg zum Recht</p> <p><b>Allgemeine Rechtsgeschäftslehre</b></p> <p>Einführung – Wesen des Rechts und allgemeine Grundlagen</p> <p>Bürgerliches Recht als Teil des Privatrechts (Zivilrechts)</p> <p>Umsetzung wirtschaftlicher Planung und Entscheidungsbildung – Rechtsgeschäftslehre, Verträge abschließen und gestalten</p> <p>Willenserklärung</p> <p>Vertrag</p> <p>Anfechtung von Willenserklärungen</p> <p>Form von Rechtsgeschäften</p> <p>Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)</p> <p>Vertretungsrecht, Stellvertretung</p> <p>Nichtigkeit von Rechtsgeschäften</p> <p>Verjährung von Ansprüchen</p> <p>Schuldverhältnisse</p> <p>Erfüllung</p> <p>Leistungsort und Leistungszeit</p> <p>Recht der Pflichtverletzungen/Leistungsstörungen</p> <p>Annahmeverzug (Gläubigerverzug)</p> <p>Störung der Geschäftsgrundlage</p> <p>Gesamtschuld</p> <p>Fristen</p> <p>Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäft</p> <p>Sicherungsmittel</p> <p><b>Kaufrecht</b></p> <p>Der Kaufvertrag als Verpflichtungsgeschäft – Inhalt und Abschluss</p> <p>Die Abwicklung des Vertrages</p> <p>Mängelhaftung im Kaufrecht</p>
---------------	--

---



Verbrauchsgüterkauf, §§ 474ff. BGB  
Grundstückskaufverträge  
Rückgriff des Unternehmers  
Besondere Arten des Kaufs  
Verbraucherverträge und besondere Vertriebsformen  
Internationale Kaufverträge  
**Gebrauchsüberlassungs- und Dienstleistungsverträge**  
Überblick über die verschiedenen vertraglichen Schuldverhältnisse  
Überlassungsverträge  
Dienstleistungsverträge  
Geschäftsbesorgungsverhältnisse  
Vermittlungsgeschäfte  
Sonstige vertragliche Schuldverhältnisse  
Übersicht: Das System der Gewährleistungsrechte beim Werkvertrag  
**Gesetzliche Schuldverhältnisse und Sachenrecht**  
Gesetzliche Schuldverhältnisse  
Sachenrecht  
**Das Lösen von Klausurfällen**  
Methodik der Fallbearbeitung  
Die Anspruchsgrundlagen-Methode (Überblick)  
Fallstudien (8 Fallbeispiele mit kommentierter Musterlösung)

---

<b>Voraussetzungen</b>	Keine.
------------------------	--------

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen des vergangenen Jahres <b>WIR101 Studienbrief</b> Einführung in das Recht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR102 Studienbrief</b> Allgemeine Rechtsgeschäftslehre mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR201 Studienbrief</b> Kaufrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR202 Studienbrief</b> Gebrauchsüberlassungs- und Dienstleistungsverträge mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR203 Studienbrief</b> Gesetzliche Schuldverhältnisse und Sachenrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR204 Studienbrief</b> Das Lösen von Klausurfällen mit <b>Onlineübung</b> <b>Online-Tutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Klausur (1 Stunde)
--------------------------	--------------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Joachim Klink
----------------------	---------------

---



## WIR21 Handels-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrecht

---

<b>Kompetenzzuordnung</b>	Wissensverbreiterung
---------------------------	----------------------

---

<b>Kompetenzziele</b>	<p>Rechte und Pflichten des Kaufmanns kennen; verschiedene Gesellschaftsformen des deutschen Rechts voneinander unterscheiden und deren charakteristische Merkmale beschreiben; Vertretungs- und Haftungsregelungen bei den einzelnen Gesellschaftsformen erklären; die beiden wichtigsten gesetzlichen Grundlagen des Wettbewerbsrechts beschreiben; Theoretische Kenntnisse aus dem Handels-, Gesellschaft- und Wettbewerbsrecht auf Fragestellungen aus dem Unternehmensalltag übertragen und Lösungen erarbeiten.</p>
-----------------------	---

---

<b>Inhalt</b>	<p><b>Rechtsänderungen</b> <b>Handels- und Insolvenzrecht</b> Grundbegriffe des Wirtschaftsrechts Der Kaufmann Das Unternehmen Die Firma Das Handelsregister Die Handelsbücher Die Hilfspersonen des Kaufmanns Das Handelsgeschäft Die Produkthaftung Der kaufmännische Zahlungsverkehr Das Unternehmen in der Insolvenz <b>Die Personengesellschaften</b> Grundlagen des Gesellschaftsrechts Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR, BGB-Gesellschaft) Offene Handelsgesellschaft (oHG) Kommanditgesellschaft(KG) Stille Gesellschaft GmbH &amp; Co. KG <b>Die Körperschaften</b> Der Verein Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung &amp; Co. KG (GmbH &amp; Co. KG) Die eingetragene Genossenschaft (e.G.) Gesellschaften und Steuerrecht <b>Aktiengesellschaft und verbundene Unternehmen</b> Die Aktiengesellschaft (AG) Die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) Verbundene Unternehmen <b>Wettbewerbsrecht</b> Die gesetzlichen Grundlagen der Wettbewerbsordnung Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen(GWB)</p>
---------------	---

---



Unlauterer Wettbewerb

Der gewerbliche Rechtsschutz

**Anleitung zum Lösen von Klausurfällen**

Das Lösen von Klausurfällen (Komplexaufgaben)

Anspruchsgrundlagen und Gegenrechte

Weitere Formen der Fragestellung

Hinweise zur Lösung von Komplexaufgaben mit Problemen aus dem Handels- und Gesellschaftsrecht

Lösen einer Komplexaufgabe unter Darstellung der einzelnen Arbeitsschritte

**Klausurfälle und Musterlösungen**

Fallstudien: Fallbeispiele mit kommentierter Musterlösung

---

<b>Voraussetzungen</b>	Gefestigte Kenntnisse der allgemeinen Rechtsgeschäftslehre, des Schuld- und Sachenrechts
------------------------	--

---

<b>Modulbausteine</b>	<b>RAE101-EL Studienbrief</b> Rechtsänderungen <b>WIR301 Studienbrief</b> Handels- und Insolvenzrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR302 Studienbrief</b> Die Personengesellschaften mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR303 Studienbrief</b> Die Körperschaften mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR304 Studienbrief</b> Aktiengesellschaft und verbundene Unternehmen mit <b>Einsendeaufgabe</b> <b>WIR305 Studienbrief</b> Wettbewerbsrecht mit <b>Onlineübung</b> <b>WIR306 Studienbrief</b> Das Lösen von Klausurfällen I mit <b>Einsendeaufgabe</b> <b>WIR307 Studienbrief</b> Klausurfälle und Musterlösungen mit <b>Einsendeaufgabe</b> <b>Onlinetutorium</b> (1 Stunde)
-----------------------	--

---

<b>Kompetenznachweis</b>	Assignment
--------------------------	------------

---

<b>Lernaufwand</b>	125 Stunden, 5 Leistungspunkte
--------------------	--------------------------------

---

<b>Sprache</b>	Deutsch
----------------	---------

---

<b>Studienleiter</b>	Joachim Klink
----------------------	---------------

---