Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach

Studiengang BWL- Handel Vertiefung: Vertriebs- und Kooperationsmanagement für Industrie, Handel und Handwerk

Bachelor of Arts (B.A.)

Beschreibung und Studienplan für Reakkreditierung 2011

(Stand: 04. Febr.2011)

Prof. Dr. Alexander Neumann

Inhaltsangabe

		Seite
1	Zielstellung des Studienganges	3
2	Profil des Studienganges	3
3	Studienplan im Überblick	4
4	Modulbeschreibungen der einzelnen Studienfächer	6

1. Zielstellung des Studienganges

1.1 Umfeld des Studienganges

Die Marktanforderungen haben sich für das Handwerk und das Baugewerbe bereits extrem geändert und die Veränderungen gehen weiter. Um diesen Änderungen gerecht zu werden reorganisieren sich die Vertriebswege in Industrie, Handel und Handwerk.

Den neuen Anforderungen werden nur Unternehmen gerecht, die interdisziplinär arbeiten und die Anforderungen des Kunden und der beteiligten Netzwerkpartner in der Tiefe kennen.

Dabei zeigt sich, dass sich der Markt aufspaltet in den Do-it-yourself-Kunden, der eine fachgerechte Beratung benötigt, und anspruchsvollen Schlüsselfertig-Kunden, die eine umfassende Dienst- und Handwerksleistung von Industrie, Handel und Handwerk aus einer Hand wünschen. Für beide Bereiche müssen die Netzwerkpartner Industrie, Handel und Handwerk interdisziplinär zusammenarbeiten. Erfolgreiche Konzepte haben gezeigt, dass der traditionelle dreistufige Vertriebsweg Kooperationsmodelle anbietet, die den geänderten Anforderungen des Marktes gerecht werden.

1.2 Ausrichtung des Studienganges

Der Studiengang BWL – Handel – Vertriebs- und Kooperationsmanagement trägt zur Entwicklung der Professionalisierung der Vertriebswege und deren effizienter Kooperation im Rahmen der logistischen Abwicklung bei.

Dazu ist angestrebt vertriebs- bzw. logistikorientierte Fach- und Führungskräfte für die Industrie, Mitarbeiter des Großhandels, von Bau- und Gartenmärkten und von Handwerksbetrieben mit Einzelhandel auszubilden. Das nötige Rüstzeug zur Unternehmensführung wird ebenfalls vermittelt.

Die Studierenden erhalten, auch über die Beteiligung von Industrie-, Handels- und Handwerksunternehmen an diesem Studiengang, eine eingehende unternehmerische Kenntnis aller Vertriebsstufen und der Möglichkeiten einer übergreifenden Kooperation zum Nutzen des Kunden und lernen Unternehmen auf effiziente Kooperationen erfolgreich auszurichten und zu gestalten.

Die Branche erhält über den Studiengang die Möglichkeit qualifiziertes Personal auszubilden, dieses umfassend in das eigene Unternehmen zu integrieren und über die gewonnenen Beziehungen und Kenntnisse ihr Unternehmen insgesamt langfristig positiv zu beeinflussen. Durch den Studiengang wird die Branche insgesamt attraktiver für karriere- und leistungsorientierte, qualifizierte und motivierte zukünftige Fach-, Führungskräfte und Unternehmensnachfolger.

2. Profil des Studienganges

2.1 Qualifikationsprofil

Im Grundstudium lernen die Studierenden die Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und das gesamte Instrumentarium des Marketings und der Logistik.

Die Spezialisierung umfaßt das Kennenlernen der Baubranche mit dem Handwerk, seinen Produkten, der Gestaltung von Bauten und Bauprodukten sowie einigen dazu nötigen technischen Grundlagen. Dazu kommt das Kennenlernen und Erleben des Bauprojektmanagements anhand eines durchgängigen Beispiels.

Dazu kommt entweder eine Vertiefung im Vertrieb der Bauprodukte oder alternativ in der Logistik. Ziel ist es in beiden Fällen eine positive Zusammenarbeit über die unterschiedlichen Vertriebs- und Wertschöpfungsstufen innerhalb der Branche später erreichen zu können. .

Dazu kommen Fächer zur persönlichen Weiterentwicklung und Förderung (Rhetorik, Teamtraining). Die für ein betriebswirtschaftliches Studium erforderlichen Ergänzungsfächer der Volkswirtschaftslehre, Mathematik, der Informationstechnologie und des wissenschaftlichen Arbeitens werden natürlich auch vermittelt.

Im Hauptstudium werden die verschiedenen Marketinginstrumente sowie das Management der Zusammenarbeit in der Vertriebskette vertieft und um Aufgabenstellungen mit ganzheitlichem, wissenschaftlichen und praktischen, Anspruch erweitert.

Darüber hinaus stehen die Fächer zur Qualifikation als Führungskraft im Rahmen des Hauptstudiums im Mittelpunkt (Personal- und Unternehmensführung, Controlling, Finanzmanagement, etc.)

2.2 Einsatzprofil

Die Absolventen des Studienganges eignen sich als

- qualifizierte Vertriebsmitarbeiter auf allen Stufen der Vertriebskette (Hersteller, Großhändler, Bau- und Gartenmärkte, Einzelhändler, Handwerker) (Profil Vertrieb) ebenso wie als
- qualifizierte Logistiker und als
- Projektleiter sowie
- als angehende Führungskräfte. Dazu gewinnt der Absolvent während des Studiums intensive Einblicke in die moderne, auf den Markt und die Kunden ausgerichtete Unternehmensführung der Absatzstufen. Er ist der Manager für effiziente Kooperationen des Unternehmens mit den anderen Stufen.

Studienplan BWL-Handel
(Stand: 02. Februar 2011)

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen, [Anzahl der Präsenzstunden]

Halbjahr / Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Kern- **Betriebs-wirtschafts-lehre** **(38)** [420]	**Grundlagen der Betriebswirt-schaftslehre** **(5)** Grundlagen der Betriebswirtschafts-lehre [36] Grundlagen der Handelsbetriebslehre [24]	**Grundfunktionen der Betriebswirt-schaftslehre** **(8)** Kernelemente der internen Wertschöp-fung [24] Marketing [36] Kosten- und Leistungsrechnung [36]	**Unternehmens-rechnung** **(9)** Bilanzierung und Grundzüge der Jahres-abschlussanalyse [44] Finanzierung und Investition [33] Betriebliche Steuerlehre [22]	**Organisation und Personal** **(5)** Grundzüge der Unternehmens-organisation [22] Betriebliche Personalarbeit [33]	**Integriertes Management** **(6)** Unternehmensführung [30] Mitarbeiterführung [30]	**Hauptseminar zu ausgewählten Managementthemen** **(5)** Hauptseminar [50]
Handels- **Betriebs-wirtschafts-lehre** **(22)** [xxx]	**Supply Chain Management** **(5)** [60] *Auswahl aus:* *Einkauf, Lagerhaltung, Warenwirtschaft, Transport, Bestandsmanagement, ...*		**Quantitative Methoden im Handel** **(5)** [55] *Auswahl aus:* *OR, Kostenrechnung im Handel, Quantitative Marktforschung (inkl. Multivariate Verfahren, SPSS)*		**Handelsmanagement** **(7)** [70] *Auswahl aus:* *Entwicklungstendenzen im Handel, Internationaler Handel, Käuferverhalten, Servicemanagement, Wettbewerbs- und Markenrecht, Arbeitsrecht im Handels-management, Controlling, Treasury, …*	
			Handelsmarketing **(5)** [55] *Auswahl aus:* *Preispolitik, Sortimentspolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Standortpolitik, Verkaufsraumgestaltung/Warenpräsentation, Servicepolitik, E-Commerce, Grundlagen der Marktforschung, Angewandte Marktforschung (apparative Forschung), ...*			

	1. Studienjahr	2. Studienjahr	3. Studienjahr

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach	**Studiengang BWL- Handel** Vertriebs- und Kooperations-management für Industrie, Handel und Handwerk	Bis 01.03.2009 BERUFSAKADEMIE MOSBACH University of Cooperative Education

Halbjahr / Modulart	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Weitere Kernmodule (25) [280]	**VWL I: Mikroökonomie (5)**		**VWL II: Makroökonomie (5)**		**VWL III: Wirtschaftspolitik (5)**	
	Einführung in die Volkswirtschaftslehre [20] Mikroökonomie I [20]	Mikroökonomie II [20]	Makroökonomie [30]	Geld und Währung [25]	Wirtschaftspolitik I [25]	Wirtschaftspolitik II [25]
	Recht I: Bürgerliches Recht (5)		**Recht II: Wirtschaftsrecht (5)**			
	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I [30]	Bürgerliches Recht II [30]	Handels- und Gesellschaftsrecht [30]	Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts [25]		
Methodische Grundlagen (20) [230]	**Mathematik und Statistik (5)**					
	Mathematik für Wirtschaftswissen-schaftler [30]	Wirtschaftsstatistik [30]				
	Technik der Finanzbuchführung (5)					
	Finanzbuchführung I [30]	Finanzbuchführung II [30]				
	Grundlagen Informationsmanagement (5)					
	Grundlagen Informa-tion, Informations-management, Infor-mationssysteme [36]	Informations-management in der Handelspraxis [24]				
	Wissenschaftliches Arbeiten (5)					
	Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten [15]		Wissenschaftstheorie und Methoden der empirischen Sozialforschung [15]		Projektskizze zur Bachelorarbeit [20]	
Schlüssel-qualifi-kationen (10) [105]	**Methoden-/Sozialkompetenzen I (5)**			**Methoden-/Sozialkompetenzen II (5)**		
	Präsentations-kompetenz [20]	Soft Skills I [15] *Auswahl aus:* *Rhetorik, Verhand-lungstechniken, Ausbildungstechni-ken, Teamentwick-lung, …*	Soft Skills II [20] *Auswahl aus:* *Rhetorik, Verhand-lungstechniken, Ausbildungstechni-ken, Teamentwick-lung, …*	Projektmanagement [24]	Unternehmenssimulation *Planspiel GM* [26]	
Bachelor-arbeit (12)					**Bachelorarbeit (12)**	
Praxis-module (48)	**Praxismodul I (20)**		**Praxismodul II (20)**		**Praxismodul III (8)**	
	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess – Leistungserstellung		Mitarbeit in einem Geschäftsprozess – Leistungserstellung, Rechnungswesen, Marketing, Zahlungsverkehr		Mitarbeit in einem Unterstützungsprozess, Vertiefung in einem Geschäftsprozess oder Unterstützungsprozess mit erweitertem Aufgabenfeld	
CP-Summen	(68)		(70)		(72)	
	(210)					

Studienplan BWL-Handel – Besonderheiten: Vertriebs- und Kooperationsmanagement

(Stand: 02. Februar 2011)

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen, [Anzahl der Präsenzstunden]

Halbjahr / Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Profil I Bau (15) [165]	**Profilmodul I-I:** (5) **Grundlagen der Baubranche** Handwerk – Rahmenbedingungen und Praxis Produktkunde Bauartikel [60]		**Profilmodul I-II:** (5) **Gestaltung von Bauten** Gestaltungsgrundlagen Lebens- und Arbeitsraumgestaltung [55]		**Profilmodul I-III:** (5) **Bautechnische Grundlagen** Bau- und Werkstoffe Baustatik und Bausubstanz [50]	
Profil II Option 1 Vertrieb Bau (12) [126]	**Profilmodul II-I:** (6) **Kundenansprache in der Baubranche** Kundengruppen im Baubereich Marktteilnehmer und Strategien Persönlicher Vertrieb Bauartikel [66]				**Profilmodul II-II:** (6) **Besonderheiten Vertrieb in der Baubranche** Baurecht / VOB Ausschreibungen, Kalkulation und Auftragsakquise Bau Produktpräsentation Bauartikel [60]	
Profil II Option 1 Logistik Bau (12) [126]	**Profilmodul II-I:** (6) **Grundlagen Logistik in der Baubranche** EDV-Logistikplanspiel Lager- und Kommissioniersystemplanung Distributions-, Entsorgungslogistik und Tourenplanung [66]				**Profilmodul II-II:** (6) **Vertiefung Logistik in der Baubranche** Abwicklung von nationalen und internationalen Transporten Logistiksysteme – Hard- und Software Logistikcontrolling und Prozessoptimierung [60]	
Halbjahr / Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Wahlmodul (8) [80]					**Wahlmodul (Pflicht)** **Projektmanagement Bau und kooperative Baulogistik** (Vertrieb, Arbeitsplanung, Projektabwicklung, Materialzuführung, SCM, Baulogistik über Simulation Bauprojekt) (8) [40]	[40]

CP-Summen	(68)	(70)	(72)
	(210)		

Anhang II: Modulbeschreibungen der spezifischen Profilfächer Seite

Anlage 1:	Grundlagen der Baubranche	9
Anlage 2:	Gestaltung von Bauten	11
Anlage 3:	bautechnische Grundlagen	13
Anlage 4:	Option Vertrieb Bau I	15
Anlage 5:	Option Vertrieb Bau II	17
Anlage 6:	Option Logistik Baubranche I	19
Anlage 7:	Option Logistik Baubranche II	21
Anlage 8:	Bauprojektmanagement und Baulogistik	23
Anlage 9:	Anwendungsorientierte Theorie	25

Anlage 1:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Vertriebs- und Kooperationsmanagement Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Grundlagen der Baubranche:	deutsch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
1.-2.Semester	*keine*	Wahlmodul	2 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Lehrveranstaltung	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	150 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	60 Std.	5
	davon Selbststudium	90 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten einen vertieften fachlichen über das Handwerk mit seinen doch sehr spezifischen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Dazu kommt eine übergreifende Kenntnis über die Bauprodukte, die von den Handwerkern benötigt werden, die Sortimentseinteilung und die Wechselwirkungen zwischen diesen. Der Teilnehmer soll dabei ein Verständnis für die Endkunden und die Handwerker erhalten.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben Verständnis für das Handwerk und versetzen sich in die Lage der Endkunden. Dies geschieht anhand des praktischen Kennenlernen von Handwerkern und ihren Problemen. Dies dient zum Erwerb von Sozialkompetenz für die Situation der Handwerker. Dies vermittelt ein höheres Kundenverständnis um auch die Ausrichtung des eigenen Unternehmens voranzubringen.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen zur Optimierung der operativen Wertschöpfung bei Handwerkern und führen eine kleine Betriebsberatung als Projekt durch. Dadurch werden die Teilnehmer gefordert sich mit dem Handwerker und seinem Projekt auseinanderzusetzen und sich in dieses einzudenken.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden ein gutes Verständnis für die Handwerker und die Endkunden, sowie die relevanten Bauprodukte um darauf später zielgerichtet im eigenen Unternehmen und den entsprechenden Problemstellungen sich ausrichten und integrieren zu können.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Handwerk**	**40**	**50**
Rechtliche Grundlagen des Handwerks, Entwicklung des Handwerks, Bedeutung des Handwerks, Handwerk und seine Arbeit heute in der betrieblichen Praxis, Projekt Handwerkeranalyse und –beratung			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Produktkunde Bauartikel**	**20**	**40**
Kennenlernen der Sortimentsbereiche mit den verschiedenen Bauartikeln, deren übliche Abgrenzungen und deren Zusammenhänge im Hinblick auf ein Bauprojekt und dessen Erfolg.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 2

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Vertriebs- und Kooperationsmanagement Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Gestaltung von Bauten:	Deutsch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
3.-4.Semester	*keine*	Wahlmodul	2 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Lehrveranstaltung	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	150 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	55 Std.	5
	davon Selbststudium	95 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten einen vertieften fachlichen Einblick in die Gestaltung von Lebens- und Arbeitsräumen als Basis der Ausrichtung Ihrer produkt- und sortimentsspezifischen Entscheidungen im Unternehmen, zum besseren Austausch mit den Kunden sowie zum Verstehen von deren Bedürfnissen.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz sich einzufühlen in die Kundenbedürfnisse und diese aufzunehmen als Basis der Kundenorientierung ihres Unternehmens im Baubereich, vom Hersteller von Bauprodukten über den Handel bis hin zum Handwerk.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen im Hinblick auf die Gestaltung von Bauten und die Anforderungen der Kunden und können dies umsetzen im Hinblick auf das eigene Unternehmen und seine Ausrichtung am Markt und den Endkunden.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden die Kompetenz für eine exzellente Analyse der Kundenerwartungen sowie der sinnvollen Positionierung der eigenen Produkte und des Sortiments des eigenen Unternehmens im Hinblick auf die Gestaltung. Dazu kommen die entsprechenden Fähigkeiten Pläne lesen und verstehen zu können. Auch können Sie diese Kenntnisse bei der Gestaltung von Verkaufsräumen zusätzlich anwenden.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Gestaltungsgrundlagen**	**16**	**35**
Kennenlernen von den Grundlagen der technischen Zeichnungen und Pläne im Baubereich			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Lebens- und Arbeitsraumgestaltung**	**39**	**60**
Baustile, Architekturstile, Gestaltung von Lebensräumen, Gestaltung von Arbeitsräumen, Umgang mit Farben, Licht, Klängen, Düften im Sinne des Marketings von Bauprodukten bzw. Bauprojekten			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 3:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Vertriebs- und Kooperationsmanagement Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Bautechnische Grundlagen	deutsch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
5.-6.Semester	*keine*	Wahlmodul	2 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Lehrveranstaltung	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	150 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	50 Std.	5
	davon Selbststudium	100 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten einen vertieften fachlichen Einblick in die bautechnischen Grundlagen um auch als Betriebswirte ein kompetenter Ansprechpartner für den Technik-Bereich sein zu können und die technischen Einflüsse auf das eigene Unternehmen zu verstehen und sachgerecht bewerten zu können.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz einer adäquaten Kommunikation mit Ingenieuren und dem Technikbereich.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen sowie analytische und Problemlösungsfähigkeiten zur Bewertung von technischen Fragestellungen bezogen auf den Baubereich.
übergreifende Handlungskompetenz:	Die Studierenden können ganzheitlich Bewertung von Fragestellungen bezüglich Bauprodukten und Bauprojekten vornehmen.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Bau- und Werkstoffe**	**25**	**50**
Technische Grundlagen der Bau- und Werkstoffe, Zusammenspiel von Bau- und Werkstoffen für unterschiedliche Anforderungen (energetische Abdichtung, optische Effekte, etc.)			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Baustatik und Bausubstanz**	**25**	**50**
Grundlagen der Statik, Grenzen der Veränderungsmöglichkeiten eines Raumes, Grundlagen zur Bewertung der realen Bausubstanz.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 4:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Vertrieb Holz und Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Vertrieb Holz und Bau I	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Hubert Speth und Prof. Dr. Alexander Neumann

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
1.-3.Semester	*keine*	Wahlmodul	3 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Planspiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	180 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	70 Std.	6
	davon Selbststudium	110 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten grundlegende Elemente vermittelt, die für das Verkaufen von Holz- und Bauprodukten und nötig sind. Dabei geht es um das Kennenlernen der verschiedenen Kundengruppen und der Marktteilnehmer mit ihren verschiedenen Strategien für das Marketing und Vertrieb von Holz- und Bauprodukten sowie die kompetente Durchführung des persönlichen Verkaufs.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz auf der einen Seite die sachliche Seite des Verkaufs besser vorbereiten zu können als auch den emotional geführten persönlichen Verkauf praktisch durchführen zu können.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen im Hinblick auf den Verkauf von Holz- und Bauprodukten, insbesondere auch das spezifische Umfeld das wichtig ist für den Aufbau eines adäquaten Vertriebsmodells für das eigene Unternehmen. Dies soll den entsprechenden Einsatz im Ausbildungsunternehmen vorbereiten bzw. unterstützen.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden die Kompetenz für den persönlichen Verkauf von Holz- und Bauprodukten nach einer entsprechenden weiteren fachlichen Einarbeitungsphase im Unternehmen.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		Präsenz-zeit (in Std.)	Selbst-studium (in Std.)
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Kunden im Bereich Holz und Bau**	**18**	**28**
Kennenlernen der verschiedenen End-Kundensegmente im Bereich Holz und Bau, Sinus-Milieu-Studie, Unternehmen als Kunden			

Lehr- und Lerneinheiten		Präsenz-zeit (in Std.)	Selbst-studium (in Std.)
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Marktteilnehmer im Bereich Holz und Bau**	**26**	**41**
Darstellung der verschiedenen Marktteilnehmer, der resultierenden Vertriebswege und von deren Strategien und Differenzierungen (Hersteller, Großhandel, Einzelhandel, Handwerk, Kooperationen) für Bereiche Holz und Bau			

Lehr- und Lerneinheiten		Präsenz-zeit (in Std.)	Selbst-studium (in Std.)
(Lehr- und Lerneinheit 3):	**Vertriebstraining**	**26**	**41**
Vertriebstraining zum aktiven persönlichen Verkaufen von Holz- und Bauprodukten			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 5:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Vertrieb Holz und Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Vertrieb Holz und Bau II	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Hubert Speth und Prof. Dr. Alexander Neumann

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
4-6..Semester	*Möglichst Vertrieb Holz und Bau I*	Wahlmodul	3 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	180 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	62 Std.	6
	davon Selbststudium	118 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten ausgewählte vertiefende Elemente vermittelt, die spezifisch für das Verkaufen von Holz- und Bauprodukten nötig sind. Die Studierenden erhalten damit weitere wichtige Kenntnisse, die für die Holz- und Baubranche von Bedeutung sind. Dies sind zum einen rechtliche Rahmenbedingungen und Vertragsgewohnheiten, die Auftragsvergabemethodik und Besonderheiten der Warenpräsentation im Holz- und Baubereich.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz noch besser den Käufer bzw. die verschiedenen Einfluss- und Käufergruppen zu verstehen, um auf deren Bedürfnisse angemessen eingehen zu können. Gleichzeitig erhalten Sie Elemente um auch die Käufer besser ansprechen zu können.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen im Hinblick auf Einflussgrößen im Vertrieb von Holz- und Bauprodukten.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden verbesserte Kompetenzen für den Vertrieb von Holz- und Bauprodukten und Bauprojekten über die verschiedenen Vertriebsstufen hinweg.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Baurecht / VOB**	**22**	**40**
Grundlagen des Baurechts, der relevanten Normen und der VOB als Bauvertragsrecht, Reklamationsbearbeitung			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Auftragsakquisition und Ausschreibungswesen im Holz- und Baubereich**	**20**	**39**
Verschiedene Wege (direkt, indirekt) der Auftragsakquisition im Holz- und Baubereich, Besonderheiten des Ausschreibungswesens im Holz- und Baubereich			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Holz- und Bauproduktpräsentation**	**20**	**39**
Optimale Präsentation von Holz- und Bauprodukten im Vertrieb, Marktgestaltung, Fallstudie / Projekt zur optimalen Sortiments- und Produktpräsentation.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 6:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Logistik Holz und Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Logistik Holz und Bau I	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann und Prof. Dr. Hubert Speth

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
1.-3.Semester	*keine*	Wahlmodul	3 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Planspiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	180 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	70 Std.	6
	davon Selbststudium	110 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten in Ergänzung zum Modul Supply Chain Management eine Vertiefung im Hinblick auf die Planung von den Logistikelementen Lager und Transport, insbesondere im Bezug darauf diese Bereiche in Zukunft selbständig planen zu können.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul das Gefühl für die Wirkungsweise von planenden Entscheidungen auf die Logistikergebnisse über das EDV-gestützte Planspiel.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen im Hinblick auf die Planung von Logistiksystemteilkomponenten Lager und Transport sowie ein vertieftes Gespür für die Zusammenhänge der Logistik.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden die Kompetenz für die Planung von Logistikteilsystemen im Unternehmen.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Logistikplanspiel**	**18**	**28**
Durchführung eines EDV-gestützten Logistikplanspiels zum spielerischen Kennenlernen von Auswirkungen von Logistikentscheidungen, insbesondere im Hinblick auf die Erreichung der widerstrebenden logistischen Zielstellungen.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Lagersystemplanung**	**26**	**41**
Vertiefung der im Bereich Supply Chain Management kennen gelernten Kenntnisse im Hinblick auf die Lagersystemplanung mit Hilfe von betrieblichen Fallbeispielen und Fallstudien.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 3):	**Distributionslogistik / Verkehrslogistik, Tourenplanung**	**26**	**41**
Vertiefung der im Bereich Supply Chain Management kennen gelernten Kenntnisse im Hinblick auf den Bereich Distribution insbesondere in Bezug auf die Spedition, deren Arbeitsweise und die Tourenplanung.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 7:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Logistik Holz und Bau**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Logistik Holz und Bau II	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann und Prof. Dr. Hubert Speth

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
4-6..Semester	*Möglichst Logistik Holz und Bau I*	Wahlmodul	3 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Planspiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	180 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	62 Std.	6
	davon Selbststudium	118Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten ausgewählte vertiefende Elemente vermittelt, die spezifisch für die Logistik der Holz- und Baubranche ausgerichtet sind. Die Studierenden sollen damit die Fähigkeit erhalten Logistiksysteme branchenorientiert optimal zu planen und zu optimieren.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz adäquate branchenorientierte, nachhaltige Logistiksysteme aufzubauen.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen im Hinblick auf die Planung und Optimierung der bauorientierten Logistiksysteme.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden verbesserte Kompetenzen für die Gestaltung der Logistiksysteme in ihren Ausbildungsbetrieben.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Abwicklung von nationalen und internationalen Transporten**	**22**	**40**
Kennenlernen der operativen Umsetzung der rechtlichen Rahmenbedingungen bei den nationalen und internationalen Transporten, insbesondere auch der Zollformalitäten.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Logistiksysteme – Hard- und Software, Systemplanung**	**20**	**39**
Kennenlernen der technologischen Entwicklungen bei den Hard- und Softwaresystemen und das Erleben von übergreifender Systemplanung mit Auswahl von Hard- und Software in aktuellen Situationen. Eigenverantwortliche Durchführung solcher Planungen anhand von Fallstudien.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Logistikcontrolling und Prozessoptimierung**	**20**	**39**
Vertiefung des Themenbereichs Logistikcontrolling mit der Zielstellung der Prozessoptimierung im Bereich der übergreifenden Logistik für die Holz- und Baubranche.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 8:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	**Wahl**

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
holz- und bauspezifisches Projektmanagement und Logistik	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann und Prof. Dr. Hubert Speth

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
5.-6.Semester	*keine*	Wahlmodul	2 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Planspiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 150 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	240 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	80 Std.	8
	davon Selbststudium	160 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten einen vertieften fachlichen Einblick in das Projektmanagement und die Logistik von holz- und / oder bauspezifischen Projekten und die zugehörige Logistik in der operativen Abwicklung. Dabei geht das Projektmanagement von der kundenbezogenen Planung mit der Kalkulation und dem Verkauf des Projektes, das operative Projektmanagement mit der Arbeitsplanung für die verschiedenen ausführenden Handwerker sowie die Baustellenvorbereitung mit der entsprechenden Disposition der Artikel hin zur Überwachung, Übergabe und Nachkalkulation des Projektes. Ein zweiter Bereich liegt in der Gestaltung und Optimierung der operativen Logistikkonfiguration der gesamten Wertschöpfungskette vom Produzenten der Holz- und Baumaterialien über den Groß- und Einzelhandel hin zum Handwerker (oder auch Heimwerker) im Sinne eines ganzheitlichen Supply Chain Managements.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz, die jeweiligen Themenbereiche zu recherchieren und zu gestalten. Anhand praxisnaher Übungen zur Planung, Kalkulation und dem Management von komplexen Bauprojekten erwerben sie die Fähigkeit anhand von Beispielen ihr im Grundstudium erworbenes Wissen anzuwenden, zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Die Studierenden erwerben des Weiteren die Fähigkeit, ihre persönlichen bzw. unternehmensspezifschen Schwerpunkte ganzheitlich über die Gesamtabwicklungskette und über die verschiedenen Gewerke hinweg weiter zu vertiefen und kritisch zu analysieren. Sie erkennen dadurch die Relevanz der behandelten Themenbereiche für die Weiterentwicklung ihrer Unternehmen und können diese Kompetenz im inner- sowie außerbetrieblichen sozioökonomischen Kontext umsetzen.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten theoretisch fundiertes Fach- und Methodenwissen sowie analytische und Problemlösungsfähigkeiten in den genannten Teilbereichen des Vertriebs von Bauprojekten, dem Bauprojektmanagements und der Baulogistik. Sie erwerben damit eine vertiefte, berufsbefähigende Qualifikation zur Bewältigung von Aufgabenstellungen beim Vertrieb von Holz- und Bauprodukten sowie -projekten. Darüber hinaus werden Kommunikations- und Teamfähigkeit weiter vertieft.
übergreifende Handlungskompetenz:	Nach Beendigung des Moduls besitzen die Studierenden die Kompetenz den Vertrieb von Holz- und Baustoffen, den Verkauf von Bauprojekten an den Endkunden sowie das Projektmanagement von Bauprojekten sowie die Baulogistik vom Holz- und Baustoffhersteller bis zur Baustelle zu optimieren und ganzheitlich zu gestalten.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Konzeptionelle Planung eines Bauprojektes**	**15**	**25**
Aufnahme der Kundenanforderungen hinsichtlich seines Bauprojektes, Ermittlung des Aufmaßes des Bauprojektes bei Renovierungsprojekten, Erarbeitung eines Gestaltungskonzeptes für das Bauprojekt, Kundenakquisition und Kundengespräche im Rahmen der Bauprojektplanung.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 3):	**Vertrieb, Arbeitsplanung und Kalkulation von Bauprojekten**	**15**	**30**
Bauspezifische Kalkulation von Holzprodukte und Baustoffe sowie Bauprojekten im Rahmen des Vertriebs (Hersteller, Großhandel, Handwerker), Arbeitsplanung auf Basis vorliegender Lastenhefte und Zeichnungen, Kosteneinflussgrößen erkennen, Alternativszenarien aufbauen.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 4):	**Terminplanung und –steuerung sowie Controlling bei komplexen Bauprojekten**	**10**	**25**
Terminplanung von einem komplexen Bauprojekt, Optimierung der Planungen, Terminüberwachung und –steuerung von komplexen Bauprojekten, mitlaufende Kalkulation, betriebswirtschaftliche Optimierung von laufenden Bauprojekten, Nachkalkulation von Bauprojekten, Analyse und zukünftige Vorbeugungsmaßnahmen			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 5):	**Supply Chain Management im Hinblick auf die Wertschöpfungskette Bau**	**20**	**40**
Supply Chain Management, Grundlagen und deren Erkenntnisse für die Wertschöpfungskette Bau, Optimierungsansätze in der Wertschöpfungskette Bau (Holzprodukte- sowie Baustoffhersteller, Großhändler, Einzelhändler, Holzbau- und Bauunternehmen, Generalunternehmen, Kunde), Optimierung der Distribution im Hinblick auf Kosten, Kapitalbindung und Qualität.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 6):	**Holz- und bauspezifische Logistik**	**20**	**40**
Logistik der Holz- und Bauunternehmung, Baustelleneinrichtung, Baustellen-Logistik, Optimierung des Materialverbrauchs auf der Baustelle, weitere Ansatzpunkte zur Optimierung auf der Baustelle.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit

Anlage 9:

Formale Angaben zum Modul		
Studiengang	Studienrichtung	Vertiefung
BWL	**BWL – Handel**	

Modulbezeichnung	Sprache des Moduls	Modul-Nr.	Version	Modulverantwortlicher
Methoden- / Sozialkompetenzen	deutsch oder englisch	XXX	1	Prof. Dr. Alexander Neumann und Prof. Dr. Hubert Speth

Verortung des Moduls im Studienverlauf			
Semester	Voraussetzungen für die Teilnahme	Modulart	Moduldauer
1.-3..Semester	*keine*	Wahlmodul	3 Semester

Eingesetzte Lehr- und Prüfungsformen			
Lehr- und Lernmethoden:	Prüfungsleistungen	Benotet ja/nein	Prüfungsumfang
Seminaristische Lehrveranstaltungen, Übungen, Fallbeispiele, Planspiele, Exkursionen, Selbststudium;	Aus folgenden Prüfungsleistungen sind maximal 2 zu wählen: ▪ Seminararbeit ▪ Einzel-/Gruppenpräsentation ▪ Klausur	 ▪ ja ▪ ja ▪ ja	 ▪ 15 Seiten ▪ 30 Min. ▪ max. 120 Min.

Workload und ECTS			
Workload (in Std., ein Vielfaches von 30)	Ingesamt:	150 Std.	ECTS-Punkte:
	davon Präsenzzeit (Vorlesungs- und Prüfungszeit)	55 Std.	5
	davon Selbststudium	95 Std.	

Qualifikationsziele und Kompetenzen	
Sachkompetenz:	Die Studierenden erhalten einen grundlegenden spielerischen Einblick und Überblick über die Wertschöpfungskette Lieferant, Hersteller, Handel, ggf. Handwerk, Kunde. Dazu kommt die Kompetenz für den Bereich Berechnungen mit EXCEL, die ausgebaut werden soll.
Sozial-ethische Kompetenz:	Die Studierenden erwerben in diesem Modul die Kompetenz sich selbst mit ihren eigenen Fähigkeiten einzuschätzen und anschließend angemessen ins Team einzubringen im Rahmen der mehrstufigen Wertschöpfungskette.
Selbstkompetenz:	Die Studierenden erhalten die Möglichkeit sich selbst optimal zu reflektieren. Sie lernen die eigene Rolle in Teamprozessen wahrzunehmen und positiv zu beeinflussen.
übergreifende Handlungskompetenz:	Fähigkeit sich optimal mit der eigenen Persönlichkeit im Vertrieb / im Handel bzw. in der Logistik einzubringen.

Lerneinheiten und Inhalte

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 1):	**Planspiel Abwicklungskette**	**16**	**22**
Planspiel zum Kennenlernen der Abwicklungsketten, Ausarbeitung zur optimalen Abwicklungskette			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Präsentationskompetenz**	**10**	**16**
Präsentationen vorbereiten, Präsentationen halten, Präsentationen verteidigen.			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 2):	**Kalkulationskompetenz mit EXCEL**	**10**	**16**
Kalkulationen mit EXCEL durchführen			

Lehr- und Lerneinheiten		**Präsenz-zeit (in Std.)**	**Selbst-studium (in Std.)**
(Lehr- und Lerneinheit 3):	**Teamtraining**	**22**	**38**
Individuum und die Gruppe, Teambildungsprozesse, gruppendynamische Prozesse kennen, verstehen und beeinflussen lernen.			

Literatur
Es wird jeweils die aktuellste Auflage zu Grunde gelegt.

- aktuelle Literatur entsprechend der thematischen Seminar-Ausrichtung

Besonderheit