

	Fakultät Maschinenbau und Werkstofftechnik	Modulbeschreibung
	Studiengang Leadership in Industrial Sales and Technology	
	Modulkoordinator Prof. Dr. Arndt Borgmeier	

Modul-Name		Sales and Marketing Consulting Project				Modul-Nr : 23409	
CP	SWS	Workload	Kontaktzeit	Selbststudium	Angebot Beginn	Sem	Dauer
5	4	150h	50h	100h	<input type="checkbox"/> Wintersemester <input checked="" type="checkbox"/> Sommersemester		<input checked="" type="checkbox"/> 1 Semester <input type="checkbox"/> 2 Semester Semester
Angestrebter Abschluss		Modultyp (PM/WPM/WM)		Studienabschnitt	Einsatz in Studiengängen		
Master of Engineering		WPM - Wahlpflichtmodul		HS - Hauptstudium	Leadership Industrial Sales and Technology		
Form der Wissensvermittlung		<input type="checkbox"/> Vorlesung <input type="checkbox"/> Übung <input type="checkbox"/> Labor <input checked="" type="checkbox"/> Selbststudium <input type="checkbox"/> Seminar <input type="checkbox"/> Hausarbeit <input checked="" type="checkbox"/> Projektarbeit <input checked="" type="checkbox"/> Sonstiges: Referat, Bericht					
<u>Lernziele / Kompetenzen</u>							
<p>Fachkompetenz („Wissen und Verstehen“ und „Fertigkeiten“): Die Studierenden können typische vertriebliche und marketinganalytische Fragestellungen von innovativen Unternehmen lösen. Sie können projektspezifische Lösungsvorschläge, Konzepte und Maßnahmen entwickeln bzw. die Implementierung der Empfehlungen begleiten.</p> <p>Überfachliche Kompetenz („Sozialkompetenz“ und „Selbstständigkeit“): Die Studierenden erlernen selbstständig die Entwicklung neuer Konzepte, diese zu präsentieren, zu erläutern, zu diskutieren, zu adaptieren/ optimieren und zusammen mit Partnern zu realisieren (Consulting und Coaching-Kompetenzen). Kompetenzen wie Gruppenarbeit und Werkzeuge des Projektmanagements werden angewandt.</p> <p>Ggf. besondere Methodenkompetenz: Die Studierenden wenden marketinganalytische und vertriebsrelevante Methoden mit starkem Praxisbezug an und erhalten Feedback zu den vorgeschlagenen Maßnahmen/ Lösungen.</p>							
<u>Lehrinhalte</u>							
Projektspezifisch: Typische Fragestellungen und Anwendungen wie z.B. Marktpotenzialberechnung, Vermarktungsstrategien, Vertriebspläne, Vertriebskennzahlen, Partnersuche, Geschäftsmodel Optimierung, Produktmanagement, Werbematerialentwicklung, Kundenbeziehungsmanagement, Voice-of-Customer, Vertriebssteuerung, Kennzahlenmanagement, Geschäftsplanoptimierung, Training/ Coaching zu Verkaufspsychologie/ Abschlusstechnik, uvm...							
Zugangsvoraussetzung		Vorbereitung Teilnahme Modul: Kompetenzen in Sales and Marketing Modul: ggf. Vor-Auswahl bzw. Teilnahmebeschränkungen Prüfung: keine					

Enthaltene Teilmodule / Lehrveranstaltungen							
Fach-Nr.	Titel des Teilmoduls / Lehrveranstaltung	Lehrende	Art	SWS	CP	Sem	Teilmodulprüfung Art / Dauer / Benotung
23409	Sales and Marketing Consulting Project	diverse, n.n. in Kooperation mit Innovationszentrum EULE an HS Aalen	P	4	5		PLP
	Teilmodultyp (PM/WPM/WM)	Studienabschnitt	Einsatz in Studiengängen				
	WPM - Wahlpflichtveranstaltung	HS - Hauptstudium	Leadership Industrial Sales and Technology				
Zugelassene Hilfsmittel		alle					

Sprache	<input checked="" type="checkbox"/> Deutsch <input checked="" type="checkbox"/> Englisch <input type="checkbox"/> Spanisch <input type="checkbox"/> Französisch <input type="checkbox"/> Chinesisch <input type="checkbox"/> Portugiesisch <input type="checkbox"/> Russisch
Literatur	projektabhängig, wird ggf. in Veranstaltung festgelegt
Zusammensetzung der Endnote	Bewertung des Gesamtprojektes incl. Präsentationen, Lösungen, vorgeschlagene Maßnahmen und (sofern bewertbar) des Projekterfolges. (ggf. auch durch Stakeholder z.B. Innovatoren, EULE, etc.).
Bemerkungen / Sonstiges	Die Veranstaltung nutzt u.a. gezielt marktanalytische und vertriebliche Projektaufgaben zur Unterstützung (Consulting/Coaching) innovativer Gründerfirmen und wird in enger Verzahnung mit dem Innovationszentrum/ EULE durchgeführt. Die Teilnehmerzahl kann daher beschränkt sein.
Letzte Aktualisierung	10. März 2014; 10.12.2015 A. Borgmeier