

Studien- und Prüfungsordnung für den Bachelor-Studiengang Sales Engineering (BA-BT-ESE-34)

Auf Grund von § 8 Abs. 5 in Verbindung mit §§ 19 Abs. 1 S. 2 Nr. 9, 32 Abs. 3 des Gesetzes über die Hochschulen im Land Baden-Württemberg (Landeshochschulgesetz – LHG) vom 1. Januar 2005 (GBl. S. 1), zuletzt geändert durch Artikel 24 des Gesetzes vom 17. Dezember 2024 (GBl. 2024 Nr. 114), hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik, Wirtschaft und Gesundheit am 29. Oktober 2025 die nachfolgende Satzung beschlossen.

Präambel – Qualifikationsziele

Qualifikationsprofil

Der englischsprachige Bachelorstudiengang Sales Engineering orientiert sich an den technischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen der späteren Berufstätigkeit von Vertriebsingenieurinnen und -ingenieuren in Industrie und Dienstleistung bei international agierenden B2B Unternehmen.

Der Studiengang qualifiziert die Absolventinnen und Absolventen für eine berufliche Tätigkeit im internationalen technischen Vertrieb.

Die Absolventinnen und Absolventen sind als Vertriebsingenieurinnen und -ingenieure in der Lage, komplexe technische Produkte und Dienstleistungen im internationalen Business-to-Business Umfeld zu präsentieren und zu verkaufen.

Der Studiengang ermöglicht einen beruflichen Einsatzschwerpunkt in folgenden Bereichen:

- (Pre-, After-) Sales, Key Account Management, Sales Enablement
- Leitung Vertrieb und Marketing
- Inside Sales and Sales Controlling
- Produktmanagement, Servicemanagement
- Marketingmanagement, Markt- und Kundendatenanalyse
- Projektmanagement, Technologiemanagement
- (International) Business Development
- Customer Success Management und Einkaufsmanagement

Qualifikationsziele

Im Pflichtbereich erwerben die Absolventinnen und Absolventen folgende Kompetenzen:

- sie können erklären, wie technische Produkte entwickelt und aus welchen Materialien sie hergestellt werden.
- unter Einsatz von modernsten Methoden und digitalen Tools (auch Künstlicher Intelligenz) im Bereich Business-to-Business Sales können sie erklären, wie Produkte und Dienstleistungen international vermarktet werden, und können unterschiedliche Geschäftsmodelle beschreiben
- sie können professionell international kommunizieren und fließend in der Business Sprache Englisch mit internationalen Geschäftspartnerinnen und -partnern verhandeln
- sie sind in der Lage, internationale Kunden entlang der Customer Journey zu begleiten und eine nachhaltige, langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen

- sie können weltweit Kundenbedarfe erfassen und grenzüberschreitende Vertriebsverhandlungen erfolgreich zum Abschluss bringen
- sie können internationale Märkte analysieren und globale Marketingstrategien entwickeln
- sie können in englischer Sprache zielgruppenorientiert verhandeln und überzeugen sowie komplexe Sachverhalte in englischer Sprache schriftlich und mündlich präzise darlegen, präsentieren und verteidigen.
- sie können in Eigeninitiative internationale Kundenbeziehungen aufbauen und steuern
- sie sind fähig, im interkulturellen Raum in Teams zu arbeiten sowie selbstständig zu entscheiden und zu handeln und mögliche Folgen ihres Handelns kritisch zu reflektieren
- sie sind fähig, geeignete Arbeitsmethoden auszuwählen, diese auf neue Sachverhalte anzuwenden und, falls erforderlich, zu adaptieren.
- sie sind durch die Arbeit an der Bachelorarbeit in der Lage, sowohl technisch- als auch wirtschaftlich-wissenschaftliche Fragestellungen selbstständig auszuarbeiten und in Berichtsform darzustellen.
- sie sind in der Lage, über aktuelle und historische Themen zu diskutieren, gesellschaftliche Prozesse kritisch zu reflektieren, ein Verständnis für verschiedene Sichtweisen zu entwickeln sowie die gesellschaftlichen Prozesse mit Verantwortungsbewusstsein und in demokratischem Gemein Sinn mitzugestalten. Sie können im späteren Berufsleben Soft-Skills und überfachliche Kompetenzen einsetzen. Diese Kompetenzen prägen die Persönlichkeitsbildung und auch das künftige zivilgesellschaftliche Engagement sowie die politische und kulturelle Rolle der Absolventinnen und Absolventen.

§ 1 Allgemeines

- (1) Für diese Satzung gelten die Regelungen des Allgemeinen Teils der Studien- und Prüfungsordnung für Bachelor-Studiengänge der Hochschule Aalen (BA-AT) vom 14. April 2025 in der jeweils gültigen Fassung ergänzend.
- (2) Der Studiengang schließt mit dem Bachelor of Engineering (B. Eng.) ab.

§ 2 Studienaufbau und Studienumfang

- (1) Der Studiengang ist ein Vollzeitstudiengang und umfasst insgesamt sieben Semester, aufgeteilt in sechs Studiensemester und ein Praktisches Semester im 5. Fachsemester. Studienstart ist im Sommersemester.
- (2) Der Studiengang ist ein englischsprachiger Studiengang. Die Lehr- und Prüfungssprache ist Englisch.
- (3) Der Wahlpflichtbereich umfasst insgesamt 20 CP. Es sind vier Wahlpflichtmodule gemäß dem Studienverlaufsplan auszuwählen, wovon mindestens drei Wahlpflichtmodule aus dem technischen Bereich zu wählen sind. Auf die Belegung eines bestimmten Moduls beziehungsweise einer bestimmten Lehrveranstaltung besteht kein Anspruch. Zu Beginn jeden Semesters wird vom Studiengang eine Liste der

Wahlpflichtmodule veröffentlicht. Die Studierenden können nur aus dieser Liste Wahlpflichtmodule wählen.

- (4) Das Praktische Semester umfasst in der Regel ein Semester, mindestens jedoch 110 Präsenztage. Ausbildungsziel ist das Kennenlernen der für einen Vertriebsingenieur beziehungsweise eine Vertriebsingenieurin typischen Praxis. Ausbildungsinhalt ist die Mitarbeit in technisch-betriebswirtschaftlichen Bereichen wie Vertrieb, Marketing, Produktmanagement oder Controlling. Abweichungen hiervon bedürfen der Zustimmung der Leitung des Praktikantenamts auf vorhergehenden Antrag der oder des Studierenden.
- (5) Studierende haben auf Antrag die Möglichkeit, im 6. Studiensemester Leistungsnachweise im Ausland zu absolvieren. Der Antrag ist beim Prüfungsausschuss zu stellen. Dem Antrag ist stattzugeben, wenn der oder die Studierende geeignete Nachweise führt, insbesondere durch Learning Agreement oder Vertrag mit einem Forschungsinstitut, dass der Auslandsaufenthalt studienförderlich organisiert ist; dabei werden die Kompetenzziele des 6. Studiensemesters angemessen berücksichtigt. Werden im Rahmen der internationalen Module 1-6 nicht alle vereinbarten Leistungen bestanden, so werden die mit Erfolg erbrachten Leistungen trotzdem gemäß Learning Agreement oder Vertrag auf die entsprechenden Module des 6. Studiensemesters angerechnet. Über die Anrechnung entscheidet der Prüfungsausschuss aufgrund geeigneter Nachweise. Die fehlenden CP sind durch das Absolvieren anderer Module des Studiengangs, welche die im Ausland abgelegten Module sinnvoll ergänzen, zu erbringen, vorzugsweise von Modulen des Pflicht- oder Wahlpflichtbereichs des 6. Studiensemesters.
- (6) Dauer und Gliederung des Studiums, Module, Lehrveranstaltungen mit Semesterwochenstunden sowie die Vergabe der Credit Points (CP) ergeben sich aus nachstehender Tabelle. Art und Umfang der einzelnen Modulinhalte und -prüfungen sind im Modulhandbuch festgelegt.

Curriculum

V = Vorlesung, E = Exkursion, L = Labor, P = Projekt, S = Seminar, Ü = Übung,
PR = Praktikum, EX = Experiment, EL = E-Learning

Pflichtbereich

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
87001	Mathematics 1						Praxissemester			5
87101	Mathematics 1	V,Ü	6							5
87002	Materials Science									5
87102	Materials Science	V	4							5
88001	Engineering Mechanics 1									5
88101	Engineering Mechanics 1	V	4							5
In Abhängigkeit der sprachlichen Fähigkeiten bei der Zulassung ist entweder das Modul „German as a Foreign Language“ oder „Technical English“ zu belegen.										
87003	German as a Foreign Language 1 ¹						Praxissemester			5
87103	German as a Foreign Language 1	Ü,S	4							5
87008	Technical English 1 ²									5
87104	Technical English 1	Ü,S	2							5
							Praxissemester			
63001	Cost Accounting									5
63101	Cost Accounting	V	4							5
63002	Personal Selling and Sales Management									5
63102	Personal Selling and Sales Management	V, Ü	4							5
63003	Computer Science & Applications									5
63103	Computer Science & Applications	V, Ü		4						5
88005	Physics								5	
88203	Physics	V,Ü,L		4					5	
88004	Engineering Mechanics 2								5	
88202	Engineering Mechanics 2	V, L		4					5	

¹ Pflichtmodul für internationale Studierende auf A1.1-Niveau

² Pflichtmodul für inländische Studierende auf B2.2-Niveau

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
In Abhängigkeit der sprachlichen Fähigkeiten bei der Zulassung ist entweder das Modul „German as a Foreign Language 2“ oder „Technical English 2“ zu belegen.										
87006	German as a Foreign Language 2									5
87202	German as a Foreign Language 2	Ü, S		4						5
87009	Technical English 2									5
87203	Technical English 2	Ü, S		2						5
							Praxissemester			
63004	Finance and Controlling									5
63104	Finance and Controlling	V		4						5
63005	Business Administration									5
63105	Business Administration	V, S		4						5
88006	Statistics									5
88301	Statistics	V,Ü			4					5
88008	Machine Elements 1									5
88303	Introduction to Machine Elements	V,L,Ü			5					5
88307	Technical Drawing	V,Ü			1					
88002	3D-CAX									5
88102	CAD/CAE/CAM	V			2					5
88103	3D-CAD	L,Ü			2					
88010	Manufacturing and Production Systems									5
88305	Manufacturing and Production Systems	V			4					5
88306	Manufacturing and Production Systems-Lab	L			1					
63006	B2B Marketing								5	
63106	B2B Marketing	V			4				5	
63007	Management, Governance and Planning								5	
63107	Management, Governance and Planning	V, S			4				5	

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
63008	Scientific Work/Project									5
63108	Introduction to Scientific Work	V, S				1				5
63109	Student Research Project	P				3				
88023	Machine Elements 2									5
88410	Applied Machine Elements	V,Ü,L				6				5
63010	Product Development and Product Management									5
63111	Product Development and Product Management	V				4				5
63011	Innovative Value Design and Service Systems									5
63112	Innovative Value Design and Service Systems	V				4				5
62048	Operational and strategic Sales									5
62412	Operational and strategic Sales	V, P				4				5
63012	Placement Semester/Internship									30
63113	Placement Semester/Internship	XX					X			30
63013	Value Chain Management 1									5
63114	Supply Chain Management	V, Ü						4		5
63014	AI in B2B Sales									5
63115	AI in B2B Sales	V						4		5
62049	International Business and Marketing									5
62611	International Business and Marketing	V, S						4		5
63015	Sales Lab: Negotiation Coaching									5
63116	Sales Lab	V, L						2		5
63117	Negotiation Coaching	V, L						2		

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
63016	Digital Sales and CRM									5
63118	Digital Sales and CRM	V							4	5
63017	Case Study: Sales Project									5
63119	Case Study: Sales Project	P							4	5
63018	Studium Generale									3
63999	Studium Generale								X	3
63019	Bachelor Thesis									12
9999	Bachelor Thesis								X	12
	Summe SWS		28	26	27	22	X	16	16	
	Summe CP		30	30	30	25	30	20	25	
	Summe Prüfungen		6	6	6	5	X	4	2 + SG¹ + BA²	

SG¹ = Studium Generale, BA² = Bachelorarbeit

Wahlpflichtbereich

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
63020	Elective Module 1									5
63122	Elective Module 1	XX				4				5
63021	Elective Module 2									5
63123	Elective Module 2	XX						4		5
63022	Elective Module 3									5
63124	Elective Module 3	XX						4		5
63023	Elective Module 4									5
63125	Elective Module 4	XX							4	5
	Summe SWS					4	X	8	4	
	Summe CP					5	X	10	5	

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
	Summe Prüfungen					1	X	2	1	

Wählbares Internationales Semester im 6. Semester

Leistungen des 6. Studiensemesters können im Ausland erbracht und entsprechend einem Learning Agreement anerkannt werden; möglich ist die Anerkennung von höchstens sechs der folgenden Module „Internationales Modul 1-6“.

Nr.	Module / Lehrveranstaltungen	Art	Semesterwochenstunden (SWS) / Semester							CP
			1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
63024	International ESE 1						Praxissemester			
63126	International ESE 1							X		5
63025	International ESE 2									5
63127	International ESE 2							X		5
63026	International ESE 3									5
63128	International ESE 3							X		5
63027	International ESE 4									5
63128	International ESE 4							X		5
63028	International ESE 5									5
63129	International ESE 5							X		5
63029	International ESE 6									5
63130	International ESE 6							X		5

Summen Studium gesamt

	Summe SWS gesamt		28	26	27	26	X	24	20	
	Summe CP gesamt		30	30	30	30	30	30	30	
	Summe Prüfungen gesamt		6	6	6	6	X	6	4 + SG ¹ + BA ²	

SG¹ = Studium Generale, BA² = Bachelorarbeit

§ 3 Inkrafttreten

- (1) Diese Satzung tritt am Tag nach ihrer Bekanntmachung in Kraft und gilt erstmals zum Sommersemester 2027 für alle Studierenden, die zu diesem Semester ihr Studium im Studiengang aufnehmen.
- (2) Für Studierende des Bachelorstudiengangs Materialien für Nachhaltigkeit mit dem Studienschwerpunkt International Sales and New Technologies der Studien- und Prüfungsordnung für den Bachelorstudiengang Materialien für Nachhaltigkeit vom 07. Februar 2024 in der jeweils gültigen Fassung besteht die Möglichkeit, auf Antrag beim Prüfungsausschuss, einen Wechsel in diese Studien- und Prüfungsordnung zu beantragen.

11. November 2025

Prof. Dr. Harald Riegel
Rektor