



Version gültig im: zuletzt aktualisiert am: 09.5.2017

Löst folgende Version ab (Semester):

Häufigkeit des Angebots	<i>regelmäßig im:</i>	Sommersemester	ja	Wintersemester	ja	
	<i>unregelmäßig:</i>	Nächstes Angebot voraussichtlich im:			WiSe 2017/2018	
Modulbezeichnung	Technisches Vertriebsmanagement					
Englischsprachige Modulbezeichnung	Technical Sales Management					
Modulnummer						
Modulverantwortlich	Prof. Dr. T. Grabner					
Studiengänge und Art des Moduls (gem. PO)	<i>Studiengang</i>		<i>Vertiefung/ Schwerpunkt</i>	<i>Fach- sem.</i>	<i>Pflicht- modul</i>	<i>Wahl- modul</i>
	MA TBWL					ja
	MA Wirtschaftsingenieur					ja
Interdisziplinäre Lehre	Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben				ja	
	Ist als Wahlmodul für internationale Studierende freigegeben				nein	
Lehrsprache	deutsch					
Leistungspunkte	5	Semesterwochenstunden			2	
Arbeitsaufwand (ausgewiesen in Zeitstunden)	Präsenzzeit		24	Std.		
	Selbststudium		126	Std.		
	Gesamt		150	Std.		
Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme						
Modulprüfung (Teilprüfungen gem. PVO/PO)	<i>Prüfungsform</i>		<i>Gewichtung (%)</i>	<i>LV begleitend oder einmalig</i>		
	Klausur		50	einmalig		
	Hausarbeit mit Präsentation		50	einmalig		
Unbenoteter Leistungsnachweis (gem. PVO)	Ja	<i>es handelt sich um eine LV gem. § 52 Abs. 12, 2. Halbsatz HSG oder um eine vergleichbare Lehrveranstaltung mit mind. 80% nachgewiesener Teilnahme an der LV</i>			Nein	X
		<i>Prüfung mit bestanden bzw. nicht bestanden</i>				
	Der Leistungsnachweis muss im unmittelbaren inhaltlichen und zeitlichen Zusammenhang zu der Lehrveranstaltung (LV) erbracht werden.			Ja	X	Nein
Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung (gem. PO)	Keine					
Zeitraum/Abgabe der Prüfungsleistung						
Lehrende in dem Modul	Dr.- Ing. Frank Häuser					
Qualifikationsziele (Fachkompetenz, Sozialkompetenz, Selbstkompetenz, Systemische Kompetenz)	Fachkompetenz: <ul style="list-style-type: none"> Die Studierenden kennen nach der Veranstaltung wesentliche Entscheidungsfelder und Instrumente des Vertriebs anspruchsvoller Industriegüter. Sie sind vorbereitet für die Erstellung von Konzepten für hochwertige und innovative technischer Produkte oder Systemlösungen. Sie können die erworbene Fachkompetenz auf praktische Problemstellung übertragen und anwenden, wie z.B.: 					



	<ul style="list-style-type: none"> • Wertschöpfungsprozesse des Kunden verstehen • Angebotserstellung für komplexe Systeme • Projekt/Termin-Planung für die Installation und • Klärung technischer Voraussetzungen • Angebotspräsentation <p>Methodenkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fähigkeit, das erlernte Fachwissen auf Probleme in die Praxis zu übertragen. • Strukturiertes und lösungsorientiertes Arbeiten • Leitung eines Projektteams • Systematische Aufbereitung von Problemstellungen und aufzeigen von Lösungswegen (Handlungsoptionen) • Präsentationstechnik und Gesprächsführung <p>Sozialkompetenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Teamfähigkeit
<p>Lehrinhalte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben des technischen Vertriebsmanagements • Struktur technische Systeme beschreiben und erklären • Vergleich technischer Lösungen im Hinblick auf den Kundennutzen. • Investitionsgütermarketing • Planung und Gestaltung der Vertriebsstrategie • Verhandlungstechnik/Gesprächsführung • Projektstudie
<p>Lehrformen (inkl. SWS):</p>	<p>Seminar: Teamarbeit, Literatur-/Quellenstudium, Präsentation von in Teamarbeit bearbeiteten Aufgabenstellungen.</p>
<p>Literatur</p>	<p>Die Studierenden werden mit Hilfe von Skripten, Online-Materialien und spezifischen Quellenhinweisen unterstützt</p>
<p>Sonstige Hinweise</p>	
<p><i>Beachten Sie außerdem die Prüfungsverfahrensordnung der Fachhochschule Kiel sowie die für Sie gültige studiengangsspezifische Prüfungsordnung.</i></p>	