

Sales & Consulting II (W3WI_SC302)

Sales & Consulting II

FORMALE ANGABEN ZUM MODUL

MODULNUMMER	VERORTUNG IM STUDIENVERLAUF	MODULDAUER (SEMESTER)	MODULVERANTWORTUNG	SPRACHE
W3WI_SC302	2. Studienjahr	2	Prof. Dr. Frank Koslowski	Deutsch/Englisch

EINGESETZTE LEHRFORMEN

Vorlesung, Seminar, Übung, Planspiel/Simulation, Case Study

EINGESETZTE PRÜFUNGSFORMEN

PRÜFUNGSLEISTUNG	PRÜFUNGSUMFANG (IN MINUTEN)	BENOTUNG
Portfolio	Siehe Prüfungsordnung	ja

WORKLOAD UND ECTS-LEISTUNGSPUNKTE

WORKLOAD INSGESAMT (IN H)	DAVON PRÄSENZZEIT (IN H)	DAVON SELBSTSTUDIUM (IN H)	ECTS-LEISTUNGSPUNKTE
150	55	95	5

QUALIFIKATIONSZIELE UND KOMPETENZEN

FACHKOMPETENZ

Die Studierenden verstehen das Management Accounting als markt- und entscheidungsorientiertes Instrumentarium im Rahmen des Sales- und Consultingprozesses. Die Studierenden verstehen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im simulierten Praxiszusammenhang.

METHODENKOMPETENZ

Die Studierenden können aufzeigen, wie ein typischer, betriebswirtschaftlich orientierter Consulting-Auftrag systematisch durchgeführt werden kann und welche vertieften Accounting-Methoden dabei zum Einsatz kommen können. Typische Organisations- und Führungsprobleme, die dabei auftreten, können analysiert und gelöst werden.

PERSONALE UND SOZIALE KOMPETENZ

Die Studierenden können mit Fachvertretern und potenziellen Kunden Probleme und Lösungsansätze im Management Accounting entwickeln und überzeugend vertreten.

ÜBERGREIFENDE HANDLUNGSKOMPETENZ

Die Studierenden können ihre Kenntnisse auf erweiterte praxisorientierte Fragestellungen anwenden, selbstständig Problemlösungen entwickeln und übergreifende Aufgabenstellungen im Sales & Consulting-Umfeld eigenständig bearbeiten.

LERNEINHEITEN UND INHALTE

LEHR- UND LERNEINHEITEN	PRÄSENZZEIT	SELBSTSTUDIUM
Management Accounting	28	48
Kurz- und langfristige Optimierung des Produktionsprogramms - Make or Buy Entscheidungen – Plankostenrechnung – Prozesskostenrechnung -Target Costing		
Integrierte Fallstudie S&C	27	47
Festlegen und Verfolgen von Zielen und Strategien in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld -Produktionsprogrammentscheidungen - Entscheidungsfindung im Team - Umgang mit komplexen Entscheidungen unter Unsicherheit - Effiziente Visualisierung und Kommunikation – Consulting- und Sales-Leistung		

BESONDERHEITEN

-

VORAUSSETZUNGEN

-

LITERATUR

- Bieh,E.: The Business of Consulting: The Basics and Beyond, San Francisco: Pfeiffer
- Däumler, K.-D.; Grabe, J.: Kostenrechnung 2, Deckungsbeitragsrechnung, Herne: Nwb
- Däumler,K.-D.; Grabe, J.: Kostenrechnung 3, Plankostenrechnung und Kostenmanagement, Herne: Nwb
- Götze, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement, Berlin: Springer
- Hoitsch, H.-J.; Lingnau, V.: Kosten- und Erlösrechnung: Eine controllingorientierte Einführung, Berlin: Springer
- Seifert, J.W.: Visualisieren. Präsentieren. Moderieren; Offenbach: GABAL-Verlag GmbH