

Modulhandbuch

für den Bachelor-Studiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement Wintersemester 2024/25

Erlassen für den Studiengang „Internationales Technisches Vertriebsmanagement“ der Technischen Hochschule Aschaffenburg durch Eilentscheidung des Dekans vom 30.08.2024 sowie durch Beschluss des Fakultätsrats der Fakultät Ingenieurwissenschaften und Informatik am 16.10.2024.

Dieses Modulhandbuch gilt in Verbindung mit der Studien- und Prüfungsordnung vom 28.07.2023 (SP015), geändert mit Satzung vom 30.04.2024.

Prof. Dr. Vaupel, Dekan

Stand: 30.08.2024

Weitere Informationen zu den Modulen, den Teilmodulen und den jeweiligen Prüfungen und Leistungsnachweisen entnehmen Sie bitte der Studienprüfungsordnung und dem Studienplan Ihres Studiengangs in der jeweils gültigen Fassung.

Inhaltsverzeichnis

Modul: ITV-1 Betriebswirtschaftslehre.....	3
Modul: ITV-2 Marketing und Vertrieb	5
Modul: ITV-3 Vertriebsingenieurwesen	6
Modul: ITV-4 Praxisseminar I – Internationales Seminar	7
Modul: ITV-6 Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen II: Grundlagen des Maschinenbaus...	9
Modul: ITV-7 Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen III: Grundlagen der Elektrotechnik....	10
Modul: ITV-8 Projektmanagement	11
Modul: ITV-9 Mathematik I	12
Modul: ITV-10 Mathematik II.....	13
Modul: ITV-11 Konstruktion / CAD	14
Modul: ITV-12 Wirtschaftsinformatik	15
Modul: ITV-13 Logistics / Production.....	17
Modul: ITV-14 Quality Management	18
Modul: ITV-15 Englisch	19
Modul: ITV-16 Moderne Fremdsprachen – Wahlmöglichkeit Französisch I und II oder Spanisch I und II	21
Modul: ITV-17 Projektstudie.....	24
Modul: ITV-18 Technische Systeme	25
Modul: ITV-19 Data Science	26
Modul: ITV-20 Investition und Finanzierung.....	28
Modul: ITV-21 Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul.....	29
Modul: ITV-22 Vertragsrecht.....	30
Modul: ITV-23 Fachwissenschaftliches Wahlpflichtmodul.....	31
Modul: ITV-24 Seminar Vertiefung Marketing und Vertrieb	32
Modul: ITV-25 Investitionsgütermarketing	33
Modul: ITV-26 Planspiel	34
Modul: ITV-27 Bachelorarbeit	36
Modul: ITV-SP Studienschwerpunkt	38
Modul: ITV-PR Praxissemester	39

Modul: ITV-1 Betriebswirtschaftslehre

Modulbezeichnung	Betriebswirtschaftslehre
Kürzel	ITV-1
Lehrveranstaltung(en)	Betriebswirtschaftslehre
Dozierende	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Verantwortliche	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich, allgemeinwissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen wichtige Begriffe und Definitionen aus verschiedenen Bereichen der BWL, insbesondere Organisation, Controlling und Rechnungswesen und können diese in ein Gesamtmodell zur Strukturierung der BWL einordnen. Sie können Merkmale und Beispiele nennen zu verschiedenen Themenfeldern wie Aufbau- und Ablauforganisation, Prozesse, Planung und Strategie. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen benennen und eigenständig berechnen sowie die Ergebnisse interpretieren. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden können beurteilen, wie Probleme mit verschiedenen Werkzeugen wie Wertkettenmodell (nach Porter), Benchmarking, Kernkompetenzansatz, BCG-Matrix, Shareholder-Value-Ansatz sowie Balanced Scorecard gelöst werden können. Sie können selbstständig SWOT-Analysen und Branchenstrukturanalysen (nach Porter) anfertigen.
Inhalte	Grundlagen der Wirtschaftswissenschaften (Überblick) – Grundlegende Begriffe von BWL und VWL – Einordnung der BWL und VWL in die Wissenschaften – Modelle zur Strukturierung der BWL Organisation (Überblick) – Aufbau- und Ablauforganisation – Prozesse – Organisationseinheiten – Leitungsspanne und –tiefe – Organisationsformen und Strukturierungsalternativen – Projekte – Neuere Organisationsformen Controlling (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Planung – Strategie – SWOT-Analyse und TOWS-Matrix – Wertkettenmodell (nach Porter) – Benchmarking – Kernkompetenzen – Branchenstrukturanalyse (nach Porter) – BCG-Matrix – Shareholder-Value-Ansatz – Kennzahlen und Kennzahlensysteme – Balanced Scorecard Rechnungswesen (Überblick) – Grundlegende Begriffe und Konzepte sowie ausgewählte aktuelle Themen des Wirtschaftsgeschehens
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Modulprüfung (90 min)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung

Literatur	– Vahs, D., Schäfer-Kunz, J.: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Schäfer-Poeschel Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-2 Marketing und Vertrieb

Modulbezeichnung	Marketing und Vertrieb
Kürzel	ITV-2
Lehrveranstaltung(en)	Marketing und Vertrieb
Dozierende	Prof. Dr. Weiche
Verantwortliche	Prof. Dr. Weiche
Unterrichtssprache	deutsch/englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 36 h Vorbereitung, 36 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	keine
Verwendbarkeit des Moduls	Modul auch in anderen Studiengängen einsetzbar.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (wirtschaftswissenschaftlich) Ausgehend von den Unternehmens- und Marketingzielen werden Strategien erläutert, um diese anhand des Marketinginstrumentariums umsetzen zu können. Darin integriert werden ebenfalls die Grundlagen der Distribution und des Vertriebs vermittelt sowie die Verknüpfung zum Marketing. Fertigkeiten: (vorausschauend Planen und Denken) Studierende können einen Marketing- und Vertriebsplan erarbeiten. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Studierende können selbständig Aufgabenstellungen und praktische Anwendungen (Fallbeispiele) aus dem Bereich Marketing und Vertrieb lösen.
Inhalte	– Definition des Marketing- und Vertriebsprozesses (Überblick) – Grundlagen der Marktanalyse (Überblick) – Marketing- und Vertriebsstrategie (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Taktische Konzepte zur Umsetzung der Strategie (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Grundlagen weiterer Aspekte (internationale Aspekte, soziale Aspekte, etc.)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Modulprüfung (90 min, englisch/deutsch) Bonusleistung: keine.
Medienformen	Tafel, Folien, Beamer, Gruppenarbeit
Literatur	– Armstrong, G.; Kotler, P.: Marketing - An Introduction, Int. Ed., Pearson – Meffert, H.: Marketing, Gabler-Verlag – Winkelmann, P.: Marketing und Vertrieb, Oldenbourg-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage. (Deutsche Ausgaben ggf. auch englische Ausgaben)
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-3 Vertriebsingenieurwesen

Modulbezeichnung	Vertriebsingenieurwesen
Kürzel	ITV-3
Lehrveranstaltung(en)	Vertriebsingenieurwesen
Dozierende	Prof. Dr. rer. nat. Döhring, Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann, Anna Zachlod
Verantwortliche	Anna Zachlod
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 120 h (davon: 48 h Vorbereitung, 48 h Nachbereitung, 24 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	2 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Wirtschaftswissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse) Die Studierenden erwerben grundlegende vertriebswissenschaftliche Kenntnisse auf den Gebieten der Erstellung von Angeboten. Sie erstellen die Spezifikationen eines Produkts. Darauf basierend ermitteln sie einen Verkaufspreis. Schließlich stellen die Studierenden das Angebot in schriftlicher Form und im Rahmen einer Präsentation vor. Die Studierenden gewinnen dadurch einen Einblick in das Berufsbild von Vertriebsingenieuren/Vertriebsingenieurinnen und kennen die Zusammenhänge der Module ihres Studiums. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Verkauf und Verhandlung, kommunikativ) Die Studierenden können Angebote zu technischen Produkten schreiben. Die Kundenspezifikationen und -wünsche werden analysiert und ein passendes Produkt vorgeschlagen. Die Präsentation hat Verkaufscharakter. Dabei arbeiten die Studierenden in Gruppen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden werden in die Lage versetzt, in Gruppen zielorientiert zu arbeiten. Durch ökonomisches sowie technisches Denken und Handeln arbeiten sie erstmals methodisch als Vertriebsingenieure.
Inhalte	– Lasten- und Pflichtenheft (Überblick) – Produktmanagement (Überblick) – Angebotserstellung (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Präsentationstechnik (Überblick) – Vertriebsingenieurwesen (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	3 - 5 Seiten Seminararbeit mit 5 – 15 Minuten Präsentation Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Rechenübungen, Vorführungen
Literatur	– VDI Richtlinie 4520: Produktmanagement – VDI 2519 Blatt 1: Vorgehensweise bei der Erstellung von Lasten-/Pflichtenheft – Jossé, Germann: Basiswissen Kostenrechnung: Kostenarten, Kostenstellen, Kostenträger, Kostenmanagement (Beck-Wirtschaftsberater im dtv) – Joras, W.: Kosten- und Leistungsrechnung, Schäffer-Poeschel-Verlag – Olfert, K.: Kostenrechnung, Kiehl-Verlag – Siems, F.: Preismanagement, Vahlen-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-4 Praxisseminar I – Internationales Seminar

Modulbezeichnung	Praxisseminar I – Internationales Seminar
Kürzel	ITV-4
Lehrveranstaltung(en)	Praxisseminar I – Internationales Seminar
Dozierende	Prof. Dr. Krauß
Verantwortliche	Prof. Dr. Krauß
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 90 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 60 h (davon: 24 h Vorbereitung, 24 h Nachbereitung, 12 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	2 SWS, Seminaristischer Unterricht + Projektarbeit
Kreditpunkte	3
Voraussetzungen	keine
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, Allgemeinwissenschaftlich) Die Studierenden erwerben ein Verständnis ausgewählter Konzepte interkultureller Fragestellungen. Sie verfügen über Spezialwissen auf dem Gebiet des gewählten Projektthemas. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, interdisziplinäres Denken und Handeln, vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden sind in der Lage, mit Hilfe von Selbst- und Fremdrelexion interkulturelle Unterschiede zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Die Studierenden können die im Projekt erworbenen Kenntnisse unter Anleitung auf das jeweilige Problem anwenden. Kompetenzen: (Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden verfügen über kommunikative und Problemlösekompetenzen im Umgang mit multinationalen Teams. Sie können das erworbene Spezialwissen aus dem gewählten Projekt auf die Lösung der Projektaufgabe anwenden.
Inhalte	Unternehmenskultur und Länderkultur, Kulturbegriff, Interkulturelle Kompetenz (Begriff), Kulturdimensionen. Weitere Inhalte sind abhängig vom gewählten Projektthema und Unternehmen/Land.
Studien- / Prüfungsleistungen	20 Minuten Präsentation Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung
Literatur	Abhängig vom jeweiligen Projekt
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-5 Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I: Grundlagen der Optik

Modulbezeichnung	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I: Grundlagen der Optik
Kürzel	ITV-5
Lehrveranstaltung(en)	a) IG 1: Optik
Dozierende	a) Prof. Dr. rer. nat. Döhring, Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann,
Verantwortliche	a) Prof. Dr. rer. nat. Döhring
Unterrichtssprache	a) englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 90 h, Selbststudium: 60 h (davon: 9 h Vorbereitung, 33 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 6 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	a) 5
Voraussetzungen	a) Mathematikkenntnisse entsprechend der Fachhochschulreife bzw. der allgemeinen Hochschulreife
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / überfachliche Kenntnisse, Grundlagen des allgemeinwissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen nach dem Besuch der Veranstaltung die englischsprachigen physikalischen und technischen Begriffe der technischen Optik, die Grundgesetze der geometrischen Optik sowie den Welle-Teilchen-Dualismus. Fertigkeiten: (Analytisches Denken, Interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können Berechnungsverfahren der geometrischen Optik anwenden und sind in der Lage, optische Problemstellungen zu analysieren, diese zu abstrahieren und das jeweils richtige Verfahren zur Berechnung auszuwählen. Im Zusammenhang mit den Veranstaltungen Mechanik und Elektrotechnik verfügen die Studierenden damit über Kenntnisse, die sie zur interdisziplinären Bearbeitung von Problemstellungen befähigen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden werden in die Lage versetzt, optische Problemstellungen zu analysieren und diese regelmäßig zu vereinfachen, um diese dann berechnen zu können. Die verstehen Spezifikationen und Datenblätter optischer Komponenten und Systeme. Dadurch können sie sich ihnen unbekannte Problemstellungen der technischen Optik erschließen und Vertriebsmaßnahmen daraus ableiten.
Inhalte	a) – Einheiten und Größenordnungen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Photometrische und radiometrische Größen (Überblick) – Polarisation (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Reflexion und Brechung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Abbildungen und Linsenfehler (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Zylinderlinsen und Fresnellinsen (Überblick) – Linsensysteme (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Die Kamera (Überblick) – Die Optiknorm ISO 10110 (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	a) schriftliche Modulprüfung (90 min, englisch) Bonusleistung zu a): keine
Medienformen	a) Tafel, Beamer, Experimente, Rechenübungen
Literatur	a) – Galen C. Duree: Optics For Dummies, John Wiley & Sons – Grant R. Fowles: Introduction to Modern Optics, Dover Publ Inc. – Werner Geafer: Grundlagen der Optik, print systems Medienverlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-6 Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen II: Grundlagen des Maschinenbaus

Modulbezeichnung	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen II: Grundlagen des Maschinenbaus
Kürzel	ITV-6
Lehrveranstaltung(en)	IG 2: Maschinenbau
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Krieger; Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann; Sebastian Zeising
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 180 h, davon: Präsenz: 90 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	6 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	6
Voraussetzungen	Mathematik I
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, allgemeinwissenschaftlich) Die Studierenden kennen nach dem Besuch der Veranstaltung die englischsprachigen physikalischen und technischen Begriffe der technischen Mechanik und können die Zusammenhänge der Statik und Festigkeitslehre angeben. Die Berechnungsmethoden der technischen Mechanik können die Studierenden benennen und darstellen. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können die Berechnungsverfahren der technischen Mechanik anwenden und sind in der Lage mechanische Problemstellungen zu analysieren, diese zu abstrahieren um basierend darauf das notwendige Verfahren zur Berechnung der Problemstellung auszuwählen. Im Zusammenhang mit den Veranstaltungen Optik und Elektrotechnik der Grundlagen der Ingenieurwissenschaften verfügen die Studierenden damit über Kenntnisse, die Sie zur interdisziplinären Bearbeitung von Problemstellungen befähigen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz) Die Studierenden sind in der Lage mechanische Problemstellungen zu analysieren, diese regelmäßig zu vereinfachen, um diese dann berechnen zu können. Sie können mechanische Belastungen interpretieren und Verfahren und Methoden zur Problemanalyse und Berechnung vorschlagen.
Inhalte	Die Lehrveranstaltung vermittelt ausgewählte Grundlagenkenntnisse über das Gebiet der Technischen Mechanik (insbesondere Statik, Elastostatik, Physik) und zeigt deren praktische Anwendung. Statik: – Einführung Mechanik (Überblick) – Gleichgewicht am Massepunkt (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Starre Körper und mechanische Ersatzsysteme (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Gleichgewicht eines starren Körpers (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Reibung (Überblick) – Fachwerke und Systeme starrer Körper (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) (Überblick) – Streckenlasten, Schwerpunkte, Volumenmittelpunkt (Überblick) – Kräfte in Balken und Kabeln (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) Festigkeitslehre: – Spannungen (Überblick) – Spannung und Dehnung bei axialer Belastung (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) (Überblick) – Freie Biegung (Überblick) – Biegebalken (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Torsion (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche, digitale Modulprüfung in Präsenz (90 min, englisch), Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Experimente, Rechenübungen
Literatur	– Vector Mechanics for Engineers: Statics by Ferdinand Beer, Wiley – Engineering Mechanics: Statics by J. L. Meriam, Wiley – Mechanics of Materials by Ferdinand Beer, Wiley Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-7 Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen III: Grundlagen der Elektrotechnik

Modulbezeichnung	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen III: Grundlagen der Elektrotechnik
Kürzel	ITV-7
Lehrveranstaltung(en)	IG 3: Elektrotechnik
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann; Prof. Dr. Thorsten Döhring; Sebastian Zeising; Anna Zachlod
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 90 h, Selbststudium: 60 h (davon: 9 h Vorbereitung, 33 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	6 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I und II, Mathematik I und II
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, allgemeinwissenschaftlich) Die Lehrveranstaltung vermittelt allgemeine Grundlagenkenntnisse auf dem Gebiet der Elektrotechnik und zeigt praktische Anwendungen. Die Studierenden kennen nach dem Besuch der Veranstaltung die englischsprachigen physikalischen und technischen Begriffe der Elektrotechnik. Die Berechnungsmethoden linearer Netzwerke können die Studierenden benennen und darstellen. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können die Berechnungsverfahren der Elektrotechnik anwenden und sind in der Lage elektrotechnische Problemstellungen zu analysieren, diese zu abstrahieren um basierend darauf das notwendige Verfahren zur Berechnung der Problemstellung auszuwählen. Im Zusammenhang mit den Veranstaltungen Optik und Maschinenbau der Grundlagen der Ingenieurwissenschaften verfügen die Studierenden damit über Kenntnisse, die Sie zur interdisziplinären Bearbeitung von Problemstellungen befähigen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz) Die Studierenden sind in der Lage, elektrotechnische Problemstellungen zu analysieren, diese regelmäßig zu vereinfachen, um diese dann berechnen zu können. Sie können Kennlinien und Signale interpretieren, Charakteristiken deuten und methodisch vergleichen.
Inhalte	Themenbereiche sind ausgewählte Kapitel aus den Fachgebieten: – Gleichstromnetze und elektrotechnische Größen (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Werkstoffe der Elektrotechnik (Überblick) – Elektrostatische Felder (Überblick) – Kondensatoren, dielektrische Materialien (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Magnetische Felder, Spulen, magnetische Materialien, magnetische Kraft (Überblick) – Wechselstromnetze und sinusförmige Vorgänge (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Filter (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Berechnungsmethoden für Gleich- und Wechselstromnetze (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche, digitale Modulprüfung in Präsenz (90 min, englisch) Bonusleistung: Bearbeitung von Übungsaufgaben, ggf. mit Präsentation Bearbeitung kleiner Projekte mit Präsentation
Medienformen	Tafel, Beamer, Rechenübungen, Vorführungen
Literatur	– Platt, Charles: Encyclopedia of Electronic Components Volumes I-III, O'Reilly and Associates – Clausert, H., Wiesemann, G.: Grundgebiete der Elektrotechnik Band I und II, Oldenbourg-Verlag – Hagmann, G.: Grundlagen der Elektrotechnik, AULA-Verlag – Hagmann, G.: Aufgabensammlung zu den Grundlagen der Elektrotechnik, AULA-Verlag – Weißgerber, W.: Elektrotechnik für Ingenieure Band I und II, Vieweg-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-8 Projektmanagement

Modulbezeichnung	Projektmanagement
Kürzel	ITV-8
Lehrveranstaltung(en)	Projektmanagement
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Unterrichtssprache	englisch / deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 120 h (davon: 36 h Vorbereitung, 60 h Nachbereitung, 24 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	2 SWS Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	-
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Wirtschaftswissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich) Die Studierenden sind nach Besuch dieser Veranstaltung mit den Grundlagen des Projektmanagements vertraut. Sie können ein Projekt aufsetzen und strukturieren. Gleichzeitig können sie sicher Instrumente des Projektmanagements anwenden. Je nach Projektphase kommunizieren sie einem definierten Publikum die richtigen Inhalte. Die Umsetzung von Projekten, deren Kalkulation und schließlich die Programmierung eines Robotersystems vertieft ingenieurwissenschaftliche und wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Verkauf und Verhandlung, Informationstechnisch, kommunikativ) Die Studierenden können Angebote zu einem technischen Projekt kalkulieren und verfassen. Die Kundenspezifikationen und -wünsche werden dazu analysiert und ein Produkt konzipiert. Die Präsentation hat Verkaufscharakter. Dabei arbeiten die Studierenden in Gruppen. Gleichzeitig sind sie in Interdisziplinären Teams zu arbeiten und bei auftretenden Schwierigkeiten lösungsorientiert zu agieren. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden erstellen Projektreports und analysieren diese. Aus den Beurteilungen leiten sie Maßnahmen ab und zeigen Verbesserungspotentiale auf. Dabei setzen sie die Methoden des Projektmanagements ein. Durch die Zusammenarbeit in Teams sind die Studierenden in der Lage, Erfolgskriterien zu finden und Ziele sowohl aus ökonomischer als auch ingenieurwissenschaftlicher Sicht einzuhalten.
Inhalte	Folgende Themen werden im Seminar behandelt: – Definition von Projekten (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Projektmanagement (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Strategie und Unternehmenskontext für Projekte (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Planung und Organisation von Projekten (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Kommunikation und Zusammenarbeit in Projekten (Überblick) – Programmierung und Aufbau eines Lego™ Mindstorms™ Roboters (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Projektsteuerung und MS Project (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	5 – 10 Seiten Seminararbeit mit 5 – 15 Minuten Präsentation, englisch/deutsch Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Folien, Beamer, Gruppenarbeit
Literatur	– Pfitzing, K.: Ganzheitliches Projektmanagement, Versus-Verlag – Litke, H.-D.: Projektmanagement, Hanser-Verlag – Köster, K.: International Project Management, Sage Publications Ltd. – Sterrer, C., Winkler, G.: Let your projects fly (Next level consulting), Goldegg-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-9 Mathematik I

Modulbezeichnung	Mathematik I
Kürzel	ITV-9
Lehrveranstaltung(en)	Mathematik I
Dozierende	Prof. Dr. rer. nat. Döhring, Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich; Lehrbeauftragte;
Verantwortliche	Prof. Dr. rer. nat. Döhring
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 90 h, Selbststudium: 60 h (davon: 9 h Vorbereitung, 33 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	6 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Mathematikkenntnisse entsprechend der Fachhochschulreife bzw. der allgemeinen Hochschulreife
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul vermittelt die mathematischen Grundbegriffe und Verfahren, die in den Ingenieurwissenschaften gebraucht werden. Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Allgemeinwissenschaftlich, Grundlagen des allgemeinwissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen Zahlenarten sowie elementare mathematische Funktionen und haben Kenntnis von mathematischen Grundbegriffen und Verfahren. Fertigkeiten: (Analytisches Denken) Die Studierenden können Lösungsverfahren auf mathematische Probleme anwenden. Sie sind in der Lage, mathematische Aufgaben zu lösen und die Richtigkeit der erhaltenen Lösung zu überprüfen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden werden in die Lage versetzt, durch ihr mathematisches Wissen analytisch zu denken. Dadurch können sie sich ihnen unbekannte Problemstellungen erschließen, mathematische Modelle zu technischen und betriebswirtschaftlichen Problemen aufstellen, geeignete Lösungsverfahren identifizieren und Lösungen ermitteln.
Inhalte	– Mengen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Zahlenarten (Überblick) – Vektorrechnung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Gleichungen und Ungleichungen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Folgen und Konvergenz (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Elementare Funktionen: Polynome, trigonometrische Funktionen, Logarithmus, Exponentialfunktion (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Differential- und Integralrechnung einer Veränderlicher (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Modellierung und Lösung technischer und betriebswirtschaftlicher Problemstellungen (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	schriftliche Modulprüfung (90 min) Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung, Rechenübungen
Literatur	– Rießinger, T.: Mathematik für Ingenieure, Springer -Verlag – Papula, L.: Mathematik für Ingenieure, Vieweg -und Teubner-Verlag – Westermann, T.: Mathematik für Ingenieure, Springer-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-10 Mathematik II

Modulbezeichnung	Mathematik II
Kürzel	ITV-10
Lehrveranstaltung(en)	Mathematik II
Dozierende	Prof. Dr. rer. nat. Döhring, Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich; LB Süß;
Verantwortliche	Prof. Dr. rer. nat. Döhring
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Mathematik I
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul vermittelt komplexere mathematische Verfahren, die für die Modellierung verschiedener technischer und wirtschaftlicher Zusammenhänge benötigt werden. Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Allgemeinwissenschaftlich, Grundlagen des allgemeinwissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen komplexe Zahlen und komplexe Rechenoperationen. Sie haben Kenntnis von mathematischen Reihen und Konvergenzkriterien. Fertigkeiten: (Analytisches Denken) Die Studierenden können Lösungsverfahren auf mathematische Probleme anwenden. Sie sind in der Lage, einfache Differentialgleichungen zu lösen, Matrizenrechnungen durchzuführen, Matrizen zu invertieren und Determinanten zu bestimmen. Sie können partielle Ableitungen bilden und mehrdimensionale Integrale lösen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden werden in die Lage versetzt, durch ihr mathematisches Wissen analytisch zu denken. Dadurch können sie sich ihnen unbekannte Problemstellungen erschließen, mathematische Modelle zu technischen Problemen aufstellen, geeignete Lösungsverfahren identifizieren und Lösungen ermitteln. Die Studierenden können ihr mathematisches Wissen auf ingenieurwissenschaftliche Fragestellungen übertragen und anwenden.
Inhalte	– Reihen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) und Taylorreihen (Überblick). – Komplexe Zahlen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – Fourierreihen (Überblick). – Differentialgleichungen, gedämpfte und ungedämpfte Schwingungen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – Matrizen und Determinanten (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – Mehrdimensionale Differentialrechnung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – Mehrdimensionale Integralrechnung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis).
Studien- / Prüfungsleistungen	schriftliche Modulprüfung (90 min)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung, Rechenübungen
Literatur	– Rießinger, T.: Mathematik für Ingenieure, Springer -Verlag – Papula, L.: Mathematik für Ingenieure, Vieweg -und Teubner-Verlag – Westermann, T.: Mathematik für Ingenieure, Springer-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-11 Konstruktion / CAD

Modulbezeichnung	Konstruktion / CAD
Kürzel	ITV-11
Lehrveranstaltung(en)	Konstruktion/CAD
Dozierende	Prof. Dr. Bothen, Herr Zeising
Verantwortliche	Prof. Dr. Bothen
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 36 h Vorbereitung, 36 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung + Praktikum
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Kenntnisse aus den Modulen Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I und II
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul vermittelt Basiswissen im methodischen Konstruieren und Anwendung von CAD. Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) Sie Studierenden kennen sich auf folgenden Gebieten aus: Konstruktionstechnik; Methodik zum Entwickeln und Konstruieren technischer Systeme und Produkte nach VDI 2221: Planen, Konzipieren, Entwerfen und Ausarbeiten; CAD-Programm CATIA V5 sowie Grundlagenkenntnisse im Bereich des wissenschaftlichen Arbeitens. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden verstehen die Zusammenhänge der interdisziplinären Ingenieurspraxis. Die Studierenden können Konstruktionsaufgaben aus dem Bereich des Maschinenbaus bearbeiten sowie die notwendigen Konstruktionsunterlagen erstellen. Darüber hinaus erlernen die Studierenden Fertigkeiten für die Bearbeitung von Aufgaben in der Forschung und Entwicklung, indem aktuelle Konstruktionsbeispiele aus der Praxis ausführlich diskutiert werden und die Studierenden aufgefordert werden sich mit diesen Konstruktionsaufgaben auseinanderzusetzen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz) Die Studierenden sind in der Lage mit den erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten eine gestellte Konstruktionsaufgabe unter Berücksichtigung der Methodik nach VDI 2221 zu lösen sowie eine Konstruktionslösung richtig bewerten und die technischen und sozialen Folgen dieser Lösung abschätzen.
Inhalte	Konstruktionsmethodik: – Methodik zum Entwickeln und Konstruieren technischer Systeme und Produkte nach VDI 2221: Planen, Konzipieren, Entwerfen und Ausarbeiten (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – Grundlagenkenntnisse im Bereich des wissenschaftlichen Arbeitens (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis). – CAD-Programm CATIA V5: Module und grundlegende Funktionen für die 3D Teilekonstruktion, Methoden zum Erzeugen und Ändern von Komponenten und Volumenmodellen, Erstellen und Ändern von Baugruppen, Erstellen von Zeichnungen aus 3D-Modellen (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis).
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Prüfung (120 min) Bonusleistung: erfolgreiche Bearbeitung von 6 aus 9 Bonusleistungsaufgaben
Medienformen	Tafel, Beamer, Folien, Vorführung
Literatur	– VDI-Richtlinie 2221, 1993-05: Methodik zum Entwickeln und Konstruieren technischer Systeme und Produkte. – Feldhusen, Jörg; Grote, Karl-Heinrich: Pahl/Beitz Konstruktionslehre. Methoden und Anwendung erfolgreicher Produktentwicklung. Berlin [u.a.]: Springer Vieweg. – Conrad, Klaus-Jörg: Grundlagen der Konstruktionslehre. Methoden und Beispiele für den Maschinenbau und die Gerontik. München: Hanser. – Rembold, Rudolf W.; Brill, Michael: Einstieg in CATIA V5. Objektorientiert konstruieren in Übungen und Beispielen. München: Hanser. Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-12 Wirtschaftsinformatik

Modulbezeichnung	Wirtschaftsinformatik
Kürzel	ITV-12
Lehrveranstaltung(en)	Wirtschaftsinformatik
Dozierende	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich; Prof. Dr. Pasckert
Verantwortliche	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS Seminaristischer Unterricht + Übung + Praktikum
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Programmierenkenntnisse
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul bietet Kenntnisse und Fähigkeiten in Künstlicher Intelligenz (KI) und Maschinellem Lernen sowie eine Auseinandersetzung mit den Auswirkungen der Digitalisierung auf die Wirtschaft. In dem Übungsteil wird der Umgang mit Standardsoftwaresystemen (wie SAP S/4HANA, MS Excel, MS Project) erlernt. Das Erlernete zu den Grundlagen der Programmierung schafft eine Ausgangsbasis für Informatik-Veranstaltungen. Darüber hinaus ist das Wissen in anderen wirtschafts- und ingenieurwissenschaftlichen Studiengängen sowie unmittelbar in der Unternehmenspraxis einsetzbar.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich) Die Studierenden kennen Ansätze, Einflüsse und Auswirkungen der Digitalisierung auf Organisation und Strategie in Wirtschaftsunternehmen. Sie kennen die Grundlagen des Projektmanagements, des Einsatzes von Excel, die Grundlagen der Programmentwicklung sowie die Vor- und Nachteile des Einsatzes von Enterprise Resource Planning (ERP)-Systemen. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Informationstechnologie, kommunikativ, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden bekommen einen Einblick in die Welt der KI und lernen verschiedene Konzepte und Algorithmen wie Neuronale Netzwerke kennen. Sie nutzen Excel, MS-Project und das SAP ECC-System (zuvor SAP R/3). Sie sind in der Lage zusammenhängende Transaktionen am SAP-System durchzuführen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden können selbstständig Fallstudien lösen, die den Einsatz und die Auswirkungen von Informationsverarbeitung in der Wirtschaft zum Thema haben. Sie lösen eigenständig Aufgabenstellungen des Projektmanagements mit und ohne IT-Unterstützung. Sie setzen das Tabellenkalkulationsprogramm Excel aufgabenorientiert ein und lösen eigenständig Fallstudien am SAP-S/4HANA-System.
Inhalte	Grundlagen (Überblick) – Einordnung der Wirtschaftsinformatik Künstliche Intelligenz – Einordnung von KI, Maschinellem Lernen und Deep Learning – Verschiedene Verfahren des Maschinellen Lernens – Praktische Anwendungsfälle von Maschinellem Lernen – Generative KI, Large Language Models (LLMs) Digitalisierung und Wirtschaft – Auswirkungen von Digitalisierung auf die Branchenattraktivität IT-Projekte – Grundlagen des Projektmanagement (Überblick) – Anwendung von MS-Project (Erarbeitung) Excel (Erarbeitung) – Grundlagen der Excelanwendung – Nutzwertanalyse – Programmentwicklung SAP – Management-Herausforderungen für den Einsatz von SAP-Systemen (Überblick) – SAP SE und ihre Produkte (Überblick) – Technische Basis des Einsatzes von ERP-Systemen (Überblick) – Lösungskonzepte der SAP AG (Überblick) – Internet Demo and Evaluation System (IDES) (Überblick) Praktische SAP Übungen (Einübung für vertieftes Verständnis) – SAP-Navigationskurs (Erarbeitung) – SAP Fallstudie Logistik im Industriebetrieb (Einübung für vertieftes Verständnis)

	sowie ausgewählte aktuelle Themen an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und IT.
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Modulprüfung (90 min)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung, Übungen am Rechner
Literatur	– Rechenzentrum Universität Hannover: RRZN-Handbuch Excel Grundlagen. – Rechenzentrum Universität Hannover: RRZN-Handbuch Project 2010. – Laudon, K., Laudon, J., Schoder, D.: Wirtschaftsinformatik. Eine Einführung, Pearson. – Brett Lantz: Machine Learning with R, Packt Blog: https://blog.ephorie.de/ Videos (optional): https://www.youtube.com/@vonjd Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-13 Logistics / Production

Modulbezeichnung	Logistics / Production
Kürzel	ITV-13
Lehrveranstaltung(en)	Logistics / Production
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich) Die Studierenden kennen grundlegende ingenieurwissenschaftliche Zusammenhänge auf dem Gebiet der Produktion und Logistik. Im Umfeld der Produktion können die Studierenden die Grundzüge von Produktionssystemen, Charakteristika von Lean Production sowie die verschiedenen Fertigungsverfahren angeben. In der Logistik kennen die Studierenden die Grundzüge der Transportlogistik, der Warehouse Systeme, des Material Handlings sowie des Inventory Managements. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln sowie vorrauschauend planen und handeln) Die Studierenden können, basierend auf bestehenden Anforderungen, Komponenten von Produktions- und Logistiksystemen für Planungsaufgaben auswählen und sind in der Lage im Bereich der Produktion und Logistik grundlegende Berechnungen durchzuführen. Kompetenzen: (Fachkompetenz) Die Studierenden können Fertigungsverfahren, Produktionssysteme und Logistiksysteme analysieren und interpretieren und können basierend auf bestehenden Anforderungen deren Komponenten vorschlagen und anbieten.
Inhalte	– Grundlagen von Produktionssystemen (Überblick) – Herstellungsverfahren (Überblick) – Grundlagen der Fertigungsverfahren (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Lean Production, Toyota Production System (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Transportlogistik (Überblick) – Lagerwirtschaft und Materialhandling (Überblick) – Bestandsmanagement (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche, digitale Modulprüfung in Präsenz (90 min, englisch)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Rechenübungen, Praxisbeispiele
Literatur	– Groover, Mikell P.: Fundamentals of modern manufacturing, Wiley Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-14 Quality Management

Modulbezeichnung	Quality Management
Kürzel	ITV-14
Lehrveranstaltung(en)	Quality Management
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Krieger
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 4. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 120 h (davon: 18 h Vorbereitung, 66 h Nachbereitung, 36 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	2 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement und für Incoming Students genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (ingenieurwissenschaftlich) Die Studierenden kennen grundlegende Begrifflichkeiten und Werkzeuge des Qualitätsmanagements und können angeben, welches Werkzeug unter welchen Randbedingungen wann zum Einsatz kommt. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, interdisziplinäres Denken und Handeln, vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden können die wesentlichen Werkzeuge des Qualitätsmanagements in interdisziplinären Teams anwenden, und sind in der Lage grundsätzliche Berechnungen aus dem Umfeld der QM Statistik und der QM im Allgemeinen vorzunehmen. Im Rahmen der Qualitätsvorausplanung sind die Studierenden in der Lage Qualitätsaspekte von Produkten, Prozessen etc. vorausschauend zu planen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz) Die Studierenden können erstellte Auswertungen und Analysen aus dem Qualitätsmanagement analysieren und beurteilen und sind in der Lage basierend darauf Maßnahmen vorzuschlagen und Verbesserungspotentiale aufzuzeigen. Bezogen auf die einzusetzenden Methoden des Qualitätsmanagements sind die Studierenden in der Lage die verschiedenen Methoden zu beurteilen und deren Einsatz vorzuschlagen.
Inhalte	– Definitionen, Begrifflichkeiten des Qualitätsmanagements – Management Aspekte des Qualitätsmanagements (Überblick) – Die elementaren 7 Werkzeuge des Qualitätsmanagements (Überblick) – Standards (ISO 9001 etc.), Audits und Kundenzufriedenheit (Überblick) – APQP: Advanced product Quality Planning (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – QFD: Quality Function Deployment (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – FMEA: Failure Mode and Effects Analysis (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – MSA: Measurement System Analysis (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – SPC: Statistical Process Control (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – PPAP: Production Part Approval Process (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche, digitale Modulprüfung in Präsenz (90 min, englisch)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Rechenübungen, Classroom Exercises zur Anwendung der QM Tools (Vorbereitung auf die Exercises durch die Studierenden vor der Veranstaltung)
Literatur	
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-15 Englisch

Modulbezeichnung	Englisch
Kürzel	ITV-15
Lehrveranstaltung(en)	a) Englisch I b) Englisch II c) Englisch III d) Englisch IV
Dozierende	a) verschiedene b) verschiedene c) verschiedene d) verschiedene
Verantwortliche	Prof. Dr. Krauß
Unterrichtssprache	a) englisch b) englisch c) englisch d) englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 1./2./3./4. Semester
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 150h, davon: Präsenz: 60h, Selbststudium: 90h (davon: 36h Vorbereitung, 36h Nachbereitung, 18h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 150h, davon: Präsenz: 60h, Selbststudium: 90h (davon: 36h Vorbereitung, 36h Nachbereitung, 18h Prüfungsvorbereitung) c) Gesamtaufwand: 60h, davon: Präsenz: 30h, Selbststudium: 30h (davon: 12h Vorbereitung, 12h Nachbereitung, 6h Prüfungsvorbereitung) d) Gesamtaufwand: 90h, davon: Präsenz: 30h, Selbststudium: 60h (davon: 24h Vorbereitung, 24h Nachbereitung, 12h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung + Online-Kurs b) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung c) 2 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung d) 2 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	a) 5 b) 5 c) & d) 53
Voraussetzungen	a) Abitur oder Fachabitur b) Englisch I c) Englisch II d) Englisch III
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, Allgemeinwissenschaftlich) a) Der Englisch-Kurs vermittelt die grundlegenden Kenntnisse, die zur Bewältigung von Standardsituation im Büroalltag von Ingenieuren/Ingenieurinnen und beim Zusammentreffen mit Geschäftspartnern sowie für die Bewerbung um einen Praktikumsplatz im Ausland notwendig sind. b) Die Lehrveranstaltung vermittelt Kenntnisse auf grundlegenden Gebieten der Techniksprache, wobei das Hauptaugenmerk auf der Vermittlung von Vokabeln und der Herausstellung grammatischer Besonderheiten des technischen Englisch liegt. c) Die Studierenden erwerben Kenntnisse zum Thema Präsentieren von technischen Inhalten. d) Die Studierenden erwerben Kenntnisse zum Thema Verhandlungen in der Fremdsprache. Fertigkeiten: (Kommunikativ, vorausschauend planen und handeln) a) Die Studierenden beherrschen die grundlegenden Phrasen ingenieurtypischer Bürokorrespondenz, des Telefonierens, Smalltalks und der bewerbungsspezifischen Textsorten. b) Die Studierenden beherrschen einen ausgewählten technikspezifischen Wortschatz und typische Grammatikphänomene. c) Die Studierenden beherrschen die typischen Phrasen der Präsentationssprache und können fachspezifische Informationen effektiv präsentieren. d) Die Studierenden beherrschen die typischen Phrasen in Verhandlungssituationen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) a) Die Studierenden sind in Lage, ihr Sprachwissen in Geschäftskorrespondenz, Telefonaten und Smalltalk und in Bewerbungssituationen anzuwenden. b) Die Studierenden sind in der Lage, ihr Sprachwissen auf dem Gebiet grundlegender Begriffe des technischen Englisch anzuwenden. c) Die Studierenden sind in der Lage, Präsentationstechniken in der Fremdsprache anzuwenden. d) Die Studierenden sind in der Lage, Verhandlungstechniken in der Fremdsprache anzuwenden.
Inhalte	a) Allgemeiner Schriftverkehr, Telefonieren, Smalltalk-Situationen, Bewerbung und Lebenslauf. (Überblick)

	b) Beschreiben technischer Funktionen, Beschreiben von Materialien, Formen und Positionen, Beschreiben technischer Probleme, Diskutieren technischer Anforderungen, Beschreiben von Trends und Grafiken, Produktbeschreibungen. (Überblick) c) Hauptmerkmale von effektiven Präsentationen, Bedeutung der Körpersprache, Visualisierungstechniken, Umgang mit Fragen, Schriftsprache vs. gesprochene Sprache, Aufbereitung eines Fachthemas für eine englischsprachige Präsentation. (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) d) Bedeutung der Vorbereitungsphase, Positionsbestimmung, Nachfragen, Konfliktbewältigung, Vorbringen von Angeboten und Vorschlägen, Verhandlungstechniken. (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Schriftliche Prüfung (120 min) b) Schriftliche Prüfung (120 min) c) 15 Minuten mündliche Prüfung d) 25 Minuten mündliche Prüfung Bonusleistung a): Bearbeiten von Übungsaufgaben mit/ohne Präsentation Bonusleistung b): keine Bonusleistung c): keine Bonusleistung d): keine
Medienformen	a) Tafel, Folien, Beamer, Video- und Audiodateien, Sprachlernsoftware, Online-Kurs b) Tafel, Folien, Beamer, Video- und Audiodateien, Sprachlernsoftware c) Tafel, Folien, Beamer, Video- und Audiodateien, Sprachlernsoftware d) Tafel, Folien, Beamer, Video- und Audiodateien, SprachlernsoftwareTafel, Folien, Beamer, Video- und Audiodateien, Sprachlernsoftware
Literatur	a) Butzphal, G., Maier-Fairclough, J.: Career Express, Business English B2, Cornelsen b) BEST4Engineers (Online-Kurs an der Virtuellen Hochschule Bayern) c) / d) Powell, M.: International Negotiations, Cambridge University Press Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-16 Moderne Fremdsprachen – Wahlmöglichkeit Französisch I und II oder Spanisch I und II

Modulbezeichnung	Moderne Fremdsprachen – Wahlmöglichkeit Französisch I und II oder Spanisch I und II
Kürzel	ITV-16
Lehrveranstaltung(en)	a) Französisch I b) Französisch II c) Spanisch I d) Spanisch II
Dozierende	a) Frau Platon b) Frau Platon c) verschiedene d) verschiedene
Verantwortliche	a) Frau Platon b) Frau Platon c) Frau del Val González d) Frau del Val González
Unterrichtssprache	a) französisch b) französisch c) spanisch d) spanisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	a) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich) b) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem. WiSe (Angebot einmal jährlich) c) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem. SoSe (Angebot einmal jährlich) d) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 3. Sem. WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung) c) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung) d) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht b) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht c) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht d) 4 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	a) 5 b) 5 c) 5 d) 5
Voraussetzungen	a) entfällt b) Französisch I / entsprechende Vorkenntnisse c) Entfällt d) Spanisch I / entsprechende Vorkenntnisse
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, Allgemeinwissenschaftlich) a) Französisch I vermittelt einen elementaren allgemeinsprachlichen Grundwortschatz, grundlegende Regeln der Grammatik und der Syntax zur Bewältigung von einfachen Alltagssituationen sowie berufsbezogenen Situationen im Umgang mit französisch sprechenden Gesprächspartnern. b) Französisch II vermittelt weiterführende allgemeinsprachliche Kenntnisse sowie elementare fachliche Ausdrücke zur Bewältigung von Standardsituationen im Alltag und im beruflichen Umfeld. Die Studierenden erwerben landeskundliche sowie kulturelle Kenntnisse, die beim Zusammentreffen mit Geschäftspartnern hilfreich sind. c) Spanisch I vermittelt einen elementaren allgemeinsprachlichen Grundwortschatz, grundlegende Regeln der Grammatik und der Syntax zur Bewältigung von einfachen Alltagssituationen sowie berufsbezogenen Situationen im Umgang mit spanisch sprechenden Gesprächspartnern. d) Spanisch II vermittelt weiterführende allgemeinsprachliche Kenntnisse sowie elementare fachliche Ausdrücke zur Bewältigung von Standardsituationen im Alltag und im beruflichen Umfeld. Die Studierenden erwerben landeskundliche sowie kulturelle Kenntnisse, die beim Zusammentreffen mit Geschäftspartnern hilfreich sind. Fertigkeiten: (Kommunikativ) a) Die Studierenden beherrschen in Wort und Schrift einen elementaren allgemeinsprachlichen Mindestwortschatz sowie grundlegende Strukturen und Ausdrucksmittel für einfache alltägliche Situationen.

	b) Die Studierenden beherrschen in Wort und Schrift den für den Alltag erforderlichen allgemeinsprachlichen Grundwortschatz und einen ausgewählten fachlichen Mindestwortschatz für berufsbezogene Situationen. c) Die Studierenden beherrschen in Wort und Schrift einen elementaren allgemeinsprachlichen Mindestwortschatz sowie grundlegende Strukturen und Ausdrucksmittel für einfache alltägliche Situationen. d) Die Studierenden beherrschen in Wort und Schrift den für den Alltag erforderlichen allgemeinsprachlichen Grundwortschatz und einen ausgewählten fachlichen Mindestwortschatz für berufsbezogene Situationen. Kompetenzen: (Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) a) Die Studierenden sind in der Lage, die erworbenen Grundkenntnisse in einfachen vertrauten Situationen des Alltags anzuwenden. Sie können einfache Gespräche führen, den globalen Sinn von einfachen Texten verstehen und kurze E-Mails verfassen. b) Die Studierenden sind in der Lage, die erworbenen Französischkenntnisse im Alltag und im beruflichen Umfeld situationsgerecht anzuwenden. Sie können sich aktiv an einem Gespräch beteiligen, mittelschwere allgemeine sowie berufsbezogene Texte verstehen. Sie sind auch in der Lage, sich um einen Praktikumsplatz in französischer Sprache zu bewerben. c) Die Studierenden sind in der Lage, die erworbenen Grundkenntnisse in einfachen vertrauten Situationen des Alltags anzuwenden. Sie können einfache Gespräche führen, den globalen Sinn von einfachen Texten verstehen und kurze E-Mails verfassen. d) Die Studierenden sind in der Lage, die erworbenen Spanischkenntnisse im Alltag und im beruflichen Umfeld situationsgerecht anzuwenden. Sie können sich aktiv an einem Gespräch beteiligen, mittelschwere allgemeine sowie berufsbezogene Texte verstehen. Sie sind auch in der Lage, sich um einen Praktikumsplatz in spanischer Sprache zu bewerben.
Inhalte	a) – Vermittlung des Grundwortschatzes und kommunikative Übungen zu folgenden Themen: Einkäufe, Bestellungen, Weg- und Ortsbeschreibungen, Wohnungen und Unterkünfte, Freizeit, und Tagesabläufe etc. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Firmenspezifischer Wortschatz: Berufsbezeichnungen, Organigramme und Eckdaten präsentieren. (Einübung für vertieftes Verständnis) – Landeskundliche Informationen aus den Ländern der Zielsprache. (Überblick) b) – Erweiterung der Grundkenntnisse, kommunikative Übungen und Leseverständnisübungen zu folgenden Themen: Hotelbeschreibungen und Reservierungen, öffentliche Verkehrsmittel, in Frankreich studieren, sich in Frankreich bewerben, interkulturelle Aspekte etc. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Berufsbezogene Themen: einfache Telefonkommunikation und Geschäftskorrespondenz, Produktbeschreibungen. (Überblick) c) – Vermittlung des Grundwortschatzes und kommunikative Übungen zu folgenden Themen: Einkäufe, Bestellungen, Weg- und Ortsbeschreibungen, Wohnungen und Unterkünfte, Freizeit, und Tagesabläufe etc. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Firmenspezifischer Wortschatz: Berufsbezeichnungen, Organigramme und Eckdaten präsentieren. (Einübung für vertieftes Verständnis) – Landeskundliche Informationen aus den Ländern der Zielsprache. (Überblick) d) – Erweiterung der Grundkenntnisse, kommunikative Übungen und Leseverständnisübungen zu folgenden Themen: Hotelbeschreibungen und Reservierungen, öffentliche Verkehrsmittel, in Frankreich studieren, sich in Frankreich bewerben, interkulturelle Aspekte etc. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Berufsbezogene Themen: einfache Telefonkommunikation und Geschäftskorrespondenz, Produktbeschreibungen. (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Schriftliche Prüfung (120 min) b) Schriftliche Prüfung (120 min) c) Schriftliche Prüfung (120 min) d) Schriftliche Prüfung (120 min) Bonusleistung a): keine Bonusleistung b): keine Bonusleistung c): keine Bonusleistung d): keine
Medienformen	a) Tafel, Folien, Beamer, Multimedia-Sprachlabor, Sprachlernsoftware b) Tafel, Folien, Beamer, Multimedia-Sprachlabor, Sprachlernsoftware c) Tafel, Folien, Beamer, Multimedia-Sprachlabor, Sprachlernsoftware d) Tafel, Folien, Beamer, Multimedia-Sprachlabor, Sprachlernsoftware
Literatur	a) Wird in der Vorlesung bekannt gegeben b) Wird in der Vorlesung bekannt gegeben c) Wird in der Vorlesung bekannt gegeben d) Wird in der Vorlesung bekannt gegeben Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.

Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich
--	-----------------------

Modul: ITV-17 Projektstudie

Modulbezeichnung	Projektstudie
Kürzel	ITV-17
Lehrveranstaltung(en)	Projektstudie
Dozierende	Prof. Dr. rer. nat. Döhring, Prof. Dr.-Ing. Krieger
Verantwortliche	Prof. Dr. rer. nat. Döhring
Unterrichtssprache	deutsch / englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 4. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 210 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 120 h (davon: 18 h Vorbereitung, 66 h Nachbereitung, 36 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	6
Voraussetzungen	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I-III, Konstruktion/CAD, Betriebswirtschaftslehre, Logistics/Production, Investition und Finanzierung
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich, Allgemeinwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, Grundlagen des ingenieurwissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen den Aufbau komplexer Vertriebsangebote sowie die Grundregeln der Angebotserstellung und des Angebotsprozesses. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Verkauf und Verhandlung, kommunikative Fertigkeiten, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können Ausschreibungsunterlagen analysieren und erlernte Lösungsverfahren auf vertriebsingenieurwissenschaftliche Probleme anwenden. Sie sind in der Lage, betriebswirtschaftliche und ingenieurwissenschaftliche Detailaufgaben eines komplexen interdisziplinären Angebotes zu bearbeiten. Dabei erfüllen sie die geforderten Angebotsformalitäten. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden können sie sich ihnen unbekannte vertriebliche Problemstellungen erschließen, die Selbstorganisation im Projektteam durchführen und die Aufgaben strukturieren. Sie sind in der Lage vertriebliche Entscheidungen herbeizuführen und die Arbeit zu reflektieren. Sie sind in der Lage, Arbeitsergebnisse professionell zu präsentieren.
Inhalte	Die Lehrveranstaltung verbindet die bisher erlernten Elemente der Ingenieurwissenschaften und der Betriebswirtschaftslehre mit praxisnahen Vertriebsprojekten. Anhand realitätsnaher Ausschreibungsunterlagen werden in konkurrierenden Projektteams komplexe Angebotsunterlagen erstellt und präsentiert. Dazu werden unterschiedlichste Analysen innerhalb eines praxisnahen Projektes vorgenommen. Begleitend werden zu den Analysen der praktischen Projekte Lehrsequenzen theoretischer Natur durchgeführt, die dem nachhaltigen Verständnis dienen und auf die Schwerpunktthemen vorbereiten. Die Einbindung von Vorträgen externer Praktiker in diese Veranstaltung bietet einen lernspezifischen Mehrwert durch die Anwendungsnahe. Folgende Inhalte werden im Rahmen der Projektstudie behandelt und erarbeitet: – Erstellung von Arbeits- und Strukturplänen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Erstellung von Zeitplänen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Ermittlung interner und externer Kosten, sowie Preisgestaltung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Technische Auslegung von Komponenten und korrespondierende Zeichnungserstellung (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Technische und betriebswirtschaftliche Teile einer Angebotserstellung (Überblick) – Rechtliche Rahmenbedingungen eines Angebotes (Überblick) – Normen, Testpläne, Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung (Überblick) – Produktion und Logistik (Überblick) – Dokumentation, Reporting, Organisation und Reflexion von Teamarbeit (Überblick) – Redaktionelle und grafische Erstellung von Angebotsunterlagen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	10 – 15 Seiten Seminararbeit mit 10 – 20 Minuten Präsentation
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Praxisvorträge externer Referenten, Praxisbeispiele
Literatur	Projektspezifische Ausschreibungsunterlagen sowie themenspezifische Fachartikel und Normen
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-18 Technische Systeme

Modulbezeichnung	Technische Systeme
Kürzel	ITV-18
Lehrveranstaltung(en)	Technische Systeme
Dozierende	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Unterrichtssprache	englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 4. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 15 h Vorbereitung, 45 h Nachbereitung, 30 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I-III, Mathematik I-II
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, vertriebswissenschaftlich) Die Studierenden erwerben grundlegende ingenieurwissenschaftliche Kenntnisse auf den Gebieten der Systemtheorie der Technik, der Signale und Systeme, der Abtastung analoger Signale, der Systemanalyse und der Auswertung von Charakteristiken und Kennlinien. Außerdem werden vertriebsingenieurwissenschaftliche Kenntnisse auf den Gebieten des beratenden Verkaufens erworben. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, interdisziplinäres Denken und Handeln) Die Studierenden können technische Systeme anhand der systemtheoretischen Methoden analysieren und beschreiben sowie der kundenspezifischen Anwendung entsprechenden Subsysteme auswählen. Sie sind in der Lage, aus vorgegebenen Signalen und Übertragungsfunktionen in verschiedenen Kombinationen Eingangs- und Ausgangssignale berechnen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz) Die Studierenden werden in die Lage versetzt, durch ihr systemtheoretisches Wissen analytisch zu denken und Vorhersagen zu treffen. Dadurch können sie sich methodisch ihnen unbekannte Systeme erschließen, deren Funktionsweise Einsatz und Umfeld begreifen und daraus produktspezifische Merkmale in Verhandlungen als Basis von Argumentationen verwenden.
Inhalte	– Analoge und digitale Signale (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Abtasttheorem (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Faltungintegral (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Nyquist-Kriterium (Überblick) – Digitalisierung von Signalen und deren Rückgewinnung (Überblick) – Systemtheorie der Technik (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Systemtheoretische Modelle (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis): – funktional – hierarchisch – signaltheoretisch – strukturell – Einführung in die Grundlagen der Systemtheorie des Technischen Vertriebs (Überblick)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche, digitale Modulprüfung in Präsenz (90 min, englisch) Bonusleistung: Bearbeitung von Übungsaufgaben, ggf. mit Präsentation Bearbeitung kleiner Projekte mit Präsentation
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung, Rechenübungen
Literatur	– Schneider-Störmann, Ludger, Technischer Vertrieb mit System, Hanser Technik – Ropohl, Günter, Universitätsverlag Karlsruhe, Karlsruhe, 978-3-86644-374-7 – Ohm, Jens-Rainer; Lüke, Hans Dieter; Signalübertragung; Grundlagen der digitalen und analogen Nachrichtenübertragungssysteme; Springer; Berlin – Wickert, Mark; Signals and systems for dummies; Wiley; Hoboken, NJ – Hsu, Hwei P.; Schaum's outline of signals and systems; McGraw-Hill; Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-19 Data Science

Modulbezeichnung	Data Science
Kürzel	ITV-19
Lehrveranstaltung(en)	a) Angewandte Informatik b) Statistik
Dozierende	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Verantwortliche	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 2. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 120 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 90 h (davon: 13 h Vorbereitung, 49 h Nachbereitung, 28 h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 90 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 30 h (davon: 4 h Vorbereitung, 16 h Nachbereitung, 10 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 2 SWS, Vorlesung + Übung b) 2 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	a) 4 b) 2
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse, Allgemeinwissenschaftlich) Die Studierenden kennen verschiedene Programmiersprachen, wichtige Grundbausteine der Programmierung sowie wichtige Algorithmen der Informatik, wie z.B. Sortieralgorithmen und rekursive Algorithmen. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Informationstechnologie, Interdisziplinäres Denken und Handeln, vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden können die Programmier- und Statistikumgebung R und die Grafische Benutzeroberfläche R Studio (oder eine andere Programmierumgebung) installieren und bedienen, sie erstellen einfache Programme selbst, führen diese aus und sind in der Lage diese zu verstehen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden analysieren komplexere Problemstellungen selbstständig und zerlegen sie in Teilaufgaben. Für diese Teilaufgaben erstellen sie Funktionen und testen diese. Sie führen diese Funktionen zu Programmen zur Lösung der Gesamtaufgabe zusammen und sind in der Lage bei allen Teilschritten auftauchende Probleme und Fehler selbstständig zu erkennen und zu beheben. b) Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich, Allgemeinwissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden kennen grundlegende Begriffe der Statistik und Stochastik sowie Anwendungsfelder von und Unterschiede zwischen deskriptiver und induktiver Statistik und der Stochastik. Sie kennen die grundlegenden Regeln zur grafischen Darstellung von Daten. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Informationstechnologie) Die Studierenden können statistische Analysen und Berechnungen der deskriptiven Statistik selbstständig mit der Statistiksoftware R (oder einer anderen Statistiksoftware) durchführen und verstehen die Ergebnisse auch konzeptionell. Sie können selbstständig Visualisierungen von Daten erstellen und interpretieren. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden verstehen grundlegende Gesetze der Stochastik und haben auf der Basis von stochastischen Simulationen ein intuitives Verständnis der Rolle des Zufalls bei wissenschaftlichen Untersuchungen. Sie können mithilfe der induktiven Statistik auf Basis von Stichproben Schlüsse über die Grundgesamtheit ziehen
Inhalte	a) – Programmierung und Programmiersprachen (Überblick) – Installieren von R & R Studio (oder eine andere Programmierumgebung) (Erarbeitung) – Datenstrukturen und deren Manipulation: Vektoren, Matrizen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – In- und Output: Assignment, Print, Plot (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Funktionen: function() (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Bedingungen: if else (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Schleifen: for, while (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Rekursion: Fakultät, Sortieralgorithmen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)

	– Genetische Algorithmen (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Weitere Algorithmen aus verschiedenen Bereichen der Informatik und Mathematik (Überblick) b) Deskriptive Statistik (Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Grafische Darstellung von Daten – Lagemaße: Arithmetisches Mittel, Geometrisches Mittel, Median und Quantile, Modus – Streuungsmaße: Standardabweichung, Varianz – Zusammenhangsmaße: Kovarianz, Korrelation vs. Kausalität – Statistische Modellierung: Lineare Regression – Verteilungen: Gleichverteilung, Normalverteilung – Zeitreihen: Gleitender Durchschnitt Stochastik (Überblick) – Grundlegende Axiomatik – Berechnung einfacher Wahrscheinlichkeiten – Zentraler Grenzwertsatz – Gesetz der großen Zahlen Induktive Statistik (Überblick) – Grundsätzliche Logik des statistischen Testens – Statistische Tests: Binomialtest, t-Test Alle Inhalte konzeptionell und praktisch in R (oder einer anderen Statistikumgebung)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Modulprüfung (90 min) Bonusleistung a): keine Bonusleistung b): keine
Medienformen	a) Tafel, Beamer, Vorführung, Übungen am Rechner b) Tafel, Beamer, Vorführung
Literatur	– Quatember: Statistik ohne Angst vor Formeln. Das Studienbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, Pearson Blog: https://blog.ephorie.de/ Videos (optional): https://www.youtube.com/@vonjd Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-20 Investition und Finanzierung

Modulbezeichnung	Investition und Finanzierung
Kürzel	ITV-20
Lehrveranstaltung(en)	Investition und Finanzierung
Dozierende	Prof. Dr. Pütz
Verantwortliche	Prof. Dr. Pütz
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 4. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 10 h Vorbereitung, 50 h Nachbereitung, 30 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Grundlegende BWL-Kenntnisse
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich) Die Studierenden lernen die Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsformen im Kontext der Unternehmensfinanzierung kennen. Ihnen sind die Vor- und Nachteile der Finanzierungsarten bekannt und sie erlernen deren Bedeutung für die Finanzplanung eines Unternehmens. Sie können die finanzwirtschaftliche Situation eines Unternehmens beurteilen. Die Studierenden erlernen ferner die investitionstheoretischen Grundlagen und die unterschiedlichen Verfahren zur Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Investitionen bzw. Investitionsprogrammen. Fertigkeiten: (vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden sind in der Lage, anhand des Jahresabschlusses eines Unternehmens die Finanzstruktur eines Unternehmens und dessen Liquiditätssituation zu analysieren. Hierzu können sie Kennzahlen bilden und auch eine Kapitalstruktur-/Vermögensstrukturanalyse durchführen. Die Studierenden können Investitionsentscheidungen in Bezug auf ihre Wirtschaftlichkeit beurteilen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden können die Finanzplanung eines Unternehmens in Verbindung mit der Investitionspolitik analysieren bzw. im Hinblick auf einen integrativen Planungsansatz gestalten. Sie erlangen die Fähigkeit, unternehmerische Entscheidungen im Hinblick auf die finanzwirtschaftlichen Konsequenzen einzuordnen, den Kapitalbedarf von Investitionen zu ermitteln und die Entscheidungen durch Anwendung von investitionstheoretischen Verfahren auf ihre Vorteilhaftigkeit zu überprüfen.
Inhalte	– Grundlagen der Bilanzierung und der Jahresabschlusserstellung (Überblick). – Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft (Überblick) – Finanzierungsformen/-arten (Überblick und exemplarische Vertiefung) – Kennzahlenbildung (Überblick und exemplarische Vertiefung) – Finanzanalyse, Deckungsgrade, Vermögensstrukturanalyse (Erarbeitung und exemplarische Vertiefung) – Analyse der Investitionspolitik (Erarbeitung und exemplarische Vertiefung) – Cash-Flow-Analyse (Erarbeitung und exemplarische Vertiefung) – Finanzplanung/Finanzpolitik (Überblick und exemplarische Einübung) – Investitionstheoretische Grundlagen (Überblick) – Statische Investitionsrechenverfahren (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Dynamische Investitionsrechenverfahren (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Investitionen unter Unsicherheit (Erarbeitung und exemplarische Vertiefung)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Modulprüfung (90 min)
	Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Beamer, Vorführung
Literatur	– Schmidt, R.: Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, Gabler-Verlag Bleis, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Oldenbourg-Verlag – Götze, U.: Investitionsrechnung, Springer-Verlag Kruschwitz, L.: Investitionsrechnung, Oldenbourg-Verlag Spremann, K.: Finance, Oldenbourg-Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-21 Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul

Modulbezeichnung	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach
Kürzel	ITV-21
Lehrveranstaltung(en)	a) Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul 1 b) Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul 2
Dozierende	a) unterschiedlich b) unterschiedlich
Verantwortliche	Beauftragter Studienplaner ITV
Unterrichtssprache	
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 60 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 30 h (davon: 4 h Vorbereitung, 16 h Nachbereitung, 10 h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 60 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 30 h (davon: 4 h Vorbereitung, 16 h Nachbereitung, 10 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 2 SWS, unterschiedlich b) 2 SWS, unterschiedlich
Kreditpunkte	a) 2 b) 2
Voraussetzungen	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Inhalte	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Leistungsnachweis (deutsch) b) Leistungsnachweis (deutsch) Bonusleistung a): keine Bonusleistung b): keine
Medienformen	Beamer, Tafel, Folien, Projekt
Literatur	abhängig vom jeweiligen Kurs
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist nach Absprache mit der/dem Dozierenden möglich

Modul: ITV-22 Vertragsrecht

Modulbezeichnung	Vertragsrecht
Kürzel	ITV-22
Lehrveranstaltung(en)	Vertragsrecht
Dozierende	diverse
Verantwortliche	Prof. Dr. Weiche
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 90 h
SWS / Lehrform	2 SWS Ab dem SS2024 können Studierende das Modul 22 „Vertragsrecht“ bei der Virtuellen Hochschule Bayern (vhb) ablegen. Die folgenden Fächer werden anerkannt: • Schlüsselqualifikationen → Methodenkompetenz: „Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement“ • Rechtswissenschaft → Privatrecht: „Wirtschaftsprivatrecht“ (hier prüfen wir derzeit aufgrund des Umfangs, ob wir eine kürzere Prüfung für unsere Studierenden anbieten können) • Rechtswissenschaft → Grundlagenwissen: „Einführung in die Rechtswissenschaft“ Für diese Fächer gilt hiermit eine Vorabanerkennung wobei die 5 ECTS der vhb als 3 ECTS für Vertragsrecht anerkannt werden, da die SWS identisch sind. Studierenden wird die Möglichkeit gegeben, auch weitere Fächer aus dem Themenfeld Recht zur Anerkennung prüfen zu lassen. Ebenfalls besteht die Möglichkeit, vergleichbare Fächer auf Antrag bei der Fakultät WR abzulegen. Die Prüfung übernimmt Prof. Weiche in Abstimmung mit dem Studienbüro und der PK ITV.
Kreditpunkte	3
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Modul auch in anderen Studiengängen einsetzbar
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich, Allgemeinwissenschaftlich) – Kenntnis von Grundvertragstypen und Verständnis für vertragsrelevante Komponenten in einer vertriebsingenieurwissenschaftlichen Tätigkeit. – Verständnis der Grundlagen des Wettbewerbs- und Gesellschaftsrechts. – Vertriebsrechtskomponenten, die notwendig sind, um die vorgegebenen Unternehmens- und Vertriebsziele durch das entsprechende Vertragsrechtsinstrumentarium zu unterstützen, werden erläutert, gefördert und durch entsprechende Lehrinhalte und Praxisbeispiele geschärft. – Die Lehrveranstaltung vermittelt ein allgemeinwissenschaftliches Verständnis bzw. einen allgemeinwissenschaftlichen Überblick. Dies wird durch die entsprechenden Lehrinhalte sichergestellt und vermittelt. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, Verkauf und Verhandlung, Interdisziplinäres Denken und Handeln) – Praxisbeispiele und Übungen fördern das analytische Denken und Handeln, welches speziell in Vertriebssituationen mit rechtlichem Hintergrund benötigt wird. – In jeder Verkaufs- und Verhandlungssituation ist es notwendig, die rechtlichen Konsequenzen zu verstehen, um für das eigene Unternehmen wirtschaftlich relevante Vertragsabschlüsse zu erzielen. – Vertragsrechtliche Inhalte werden zu jeder Zeit vertriebsbezogen dargestellt, hierdurch wird das interdisziplinäre Denken und Handeln stark gefördert. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Studierende sind im Anschluss an die Vorlesung in der Lage, Verträge und relevante Vertragsbestandteile in einem vertriebsrechtlichen Kontext einzuordnen, zu verstehen, zu analysieren und entsprechend ihrer Wichtigkeit zu behandeln.
Inhalte	siehe VHB-Modulhandbuch
Studien- / Prüfungsleistungen	schriftliche Modulprüfung (90 min, deutsch) Bonusleistung: keine
Medienformen	Online-Vorlesung
Literatur	siehe VHB-Modulhandbuch
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-23 Fachwissenschaftliches Wahlpflichtmodul

Modulbezeichnung	Fachwissenschaftliches Wahlpflichtmodul
Kürzel	ITV-23
Lehrveranstaltung(en)	a) Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul I b) Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtmodul II
Dozierende	a) unterschiedlich b) unterschiedlich
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Unterrichtssprache	
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6./7. Semester, SoSe/WiSe
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 30 h Vorbereitung, 30 h Nachbereitung, 30 h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 30 h Vorbereitung, 30 h Nachbereitung, 30 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 4 SWS, unterschiedlich b) 4 SWS, unterschiedlich
Kreditpunkte	a) 5 b) 5
Voraussetzungen	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Inhalte	a) dem jeweiligen Kurs entsprechend b) dem jeweiligen Kurs entsprechend
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Leistungsnachweis (deutsch) b) Leistungsnachweis (deutsch) Bonusleistung a): keine Bonusleistung b): keine
Medienformen	a) Tafel, Beamer, Folien b) Tafel, Beamer, Folien
Literatur	a) vom jeweiligen Kurs abhängig b) vom jeweiligen Kurs abhängig Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist nach Absprache mit der/dem Dozierenden möglich

Modul: ITV-24 Seminar Vertiefung Marketing und Vertrieb

Modulbezeichnung	Seminar Vertiefung Marketing und Vertrieb
Kürzel	ITV-22
Lehrveranstaltung(en)	Seminar Vertiefung Marketing und Vertrieb
Dozierende	Prof. Dr. Weiche
Verantwortliche	Prof. Dr. Weiche
Unterrichtssprache	deutsch/englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 36 h Vorbereitung, 36 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Grundlagen Marketing und Vertrieb
Verwendbarkeit des Moduls	Modul auch in anderen Studiengängen einsetzbar
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (wirtschaftswissenschaftlich) Studierende verstehen, dass ausgehend vom grundlegenden Marketing- und Vertriebsprozess diverse Vertiefungen und spezielle Aspekte zu beachten sind. Ausgewählte Aspekte werden in diesem Seminar vertieft (z. B. Erarbeiten eines realistischen Marketingplans, Marktforschung, Internationales Marketing, Ethik im Marketing und Vertrieb, Onlinemarketing und E-Commerce, Einführung oder Verkauf von Innovationen). Fertigkeiten: (analytisches Denken und Handeln, vorausschauend Planen und Denken) Studierende können als Produkt- oder Vertriebsmanager ihren Produktbereich führen (z. B. einen fundierten Marketingplan erarbeiten) oder können Spezialisten (Marktforscher, Strategieberater, etc.) bei speziellen Aufgabenstellungen integrieren. Weiterhin können Studierende auf Grund dieses Seminars die Grundlagen für eine Spezialisierung erwerben. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Studierende können selbständig spezielle Aufgabenstellungen und praktische Anwendungen (Fallbeispiele) aus dem Bereich Marketing und Vertrieb lösen. Als spätere Marketing- oder Vertriebsmanager haben Studierende ein Verständnis wie interne und externe Spezialisten eingebunden werden können.
Inhalte	– Einordnung des bearbeiteten Themenfelds in den Marketing- und Vertriebsprozess (Überblick) – Verständnis für die Bestandteile des speziellen Themengebiets (Überblick) – Konzeptentwicklung im bearbeiteten Themenfeld und taktischen Umsetzung (ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Anwendung der Konzepte anhand von Fallbeispielen oder praktischen Projekten (ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	5 – 15 Seiten Seminararbeit mit 5 – 15 Minuten Präsentation
Medienformen	Bonusleistung: keine Tafel, Folien, Beamer, Gruppenarbeit
Literatur	Vertiefende Literatur und Veranstaltungsunterlagen entsprechend der bearbeiteten Thematik Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-25 Investitionsgütermarketing

Modulbezeichnung	Investitionsgütermarketing
Kürzel	ITV-25
Lehrveranstaltung(en)	Investitionsgütermarketing
Dozierende	Prof. Dr. Weiche
Verantwortliche	Prof. Dr. Weiche
Unterrichtssprache	deutsch/englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 7. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 150 h, davon: Präsenz: 60 h, Selbststudium: 90 h (davon: 36 h Vorbereitung, 36 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	4 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung + Workshop
Kreditpunkte	5
Voraussetzungen	Grundlagen Marketing und Vertrieb
Verwendbarkeit des Moduls	Modul auch in anderen Studiengängen einsetzbar
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (wirtschaftswissenschaftlich, vertriebsingenieurwissenschaftlich) Anhand von ausgewählten praxisnahen Beispielen werden Besonderheiten des Marketing und Vertriebs von Investitionsgütern (bzw. Industriegütern - auch in Abgrenzung zu Konsumgütern) aus Sicht des technischen Vertriebs erlernt. Fertigkeiten: (kommunikativ, vorausschauend planen und denken) Studierende können ein Investitionsgut in den Markt einführen bzw. als Produktmanager führen. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Studierende können selbständig Aufgabenstellungen und praktische Anwendungen aus dem Bereich Investitionsgütermarketing lösen.
Inhalte	– Einordnung des Themenfelds Investitions- bzw. Industriegütermarketing in den Marketing- und Vertriebsprozess (Überblick) – Inhaltliche Fokussierung des Marketing auf den industriellen Sektor, Besonderheiten, Umsetzung an Fallbeispielen aus der Praxis (ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Strategieentwicklung und taktische Umsetzung (ausführliche Erarbeitung und Einübung mit Fallstudien / Planspielen für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	Schriftliche Prüfung (90 min, deutsch/englisch) Bonusleistung: keine
Medienformen	Tafel, Folien, Beamer, Gruppenarbeit
Literatur	– Biemans, W.: Business to Business Marketing, McGraw-Hill – Backhaus, K., Voeth, M.: Industriegütermarketing, Vahlen Verlag – Anderson, J., Narus, J., Narayandas: Business Market Management, Int. Ed., Pearson Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-26 Planspiel

Modulbezeichnung	Planspiel
Kürzel	ITV-26
Lehrveranstaltung(en)	Planspiel
Dozierende	Prof. Dr. Pasckert
Verantwortliche	Prof. Dr. Pasckert
Unterrichtssprache	Deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement, 6. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 90 h (davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 60 h (davon: 9 h Vorbereitung, 33 h Nachbereitung, 18 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	2 SWS, Seminaristischer Unterricht + Übung
Kreditpunkte	3
Voraussetzungen	Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Das Modul vermittelt Kompetenzen zu ökonomisch-technischen Zusammenhängen zu Wertschöpfungsprozessen in Industrieunternehmen. In dem Simulationsprogramm Topsisim General Management werden Prozesse aus Beschaffung, Produktion, Absatz, Forschung und Entwicklung, Personalwirtschaft und Rechnungswesen praxisnah simuliert, so dass das Wissen bei gleichnamigen Veranstaltungen zu transferieren ist. Darüber hinaus erfolgt mit Hilfe der zu erstellenden Hausarbeit ein unmittelbarer Bezug auf die Veranstaltung wissenschaftliches Arbeiten sowie auf Vorbereitung der Bachelorarbeit. Darüber hinaus ist das Wissen in anderen wirtschafts- und ingenieurwissenschaftlichen Studiengängen sowie unmittelbar in der Unternehmenspraxis einsetzbar.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	Kenntnisse: (Wirtschaftswissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) – Die Studierenden kennen die Zusammenhänge zwischen den betrieblichen Funktionsbereichen Beschaffung, Produktion, Absatz, Forschung und Entwicklung, Personalwirtschaft und Rechnungswesen. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Die Studierenden erhalten Kenntnisse zur Wirkungsweise eines integrierten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsystems (Führungssystems) zur nachhaltigen Sicherung der Existenz einer Unternehmung. (Überblick) – Sie erhalten ein Verständnis für die branchenunabhängigen und funktionsübergreifenden Aufgaben und Instrumente des Managements bei der Steuerung von Unternehmungen aus betriebswirtschaftlicher Sicht. (Überblick) – Im Rahmen einer Hausarbeit erwerben die Studierenden grundlegende Kenntnisse des wissenschaftlichen Arbeitens. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, vorausschauend planen und handeln) – Die Lehrveranstaltung bietet den Studierenden die Möglichkeit, die bisher erlernten betriebswirtschaftlichen Elemente in einer Unternehmenssimulation anzuwenden. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Sie identifizieren und analysieren die wesentlichen Parameter und Zusammenhänge der Unternehmensplanung. (Überblick) – Sie können Teamarbeit organisieren, indem sie durch zielgerichtete Kommunikation miteinander kooperieren und ihren eigenen Funktionsbereich verantworten. (Überblick) – Auf der Grundlage von vorausschauendem Planen und Handeln gelingt den Studierenden eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) – Die Studierenden erwerben die Fachkompetenz zu dem ihnen anvertrauten Funktionsbereich. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Sie erwerben das Methodenwissen, um die Planung übergreifender Abläufe ganzheitlich durchzuführen und die Modellunternehmen auf unterschiedliche interne und externe Situationen betriebswirtschaftlich sinnvoll einzustellen und das Unternehmen erfolgreich zu führen. (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Die Studierenden erwerben Sozialkompetenz, um mit den Teammitgliedern an den übrigen Funktionsbereichen das ihnen anvertraute Unternehmen erfolgreich zu führen. (Überblick) – Die Studierenden wenden die Methoden der BWL auf das Unternehmensplanspiel an, analysieren und interpretieren die fachlichen Auswirkungen dieser Maßnahmen und können diese Erkenntnisse auf reale Unternehmen übertragen. (Überblick)
Inhalte	Nach einer kurzen Einführung in das Wesen und die Wirkungsweisen einer Unternehmenssimulation wird ein durch das Planspiel vorgegebenes Unternehmen dargestellt. Die Studierenden werden in Gruppen eingeteilt und spielen anschließend als Unternehmen auf einem homogenen Markt gegeneinander. Die Spielrunden sind durch das System vorgegeben. Einzelne Wissensselemente werden in begleitenden Lehrsequenzen tiefer beleuchtet bzw. aufgearbeitet.
Studien- / Prüfungsleistungen	10 – 20 Seiten Seminararbeit
Medienformen	Bonusleistung: keine Beamer, Whiteboard, Rechneinsatz zur Durchführung und Simulation des Planspiels, Gruppenarbeit
Literatur	– Wycisk, A.: TOPSIM - General Management II, Grin Verlag

	– Schierenbeck, H., Wöhle, C.: Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre: Studienausgabe, Oldenbourg – Wissenschaftsverlag – Wöhe, C., Döring, U.: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Vahlen Verlag Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage.
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-27 Bachelorarbeit

Modulbezeichnung	Bachelorarbeit
Kürzel	ITV-27
Lehrveranstaltung(en)	a) Bachelorarbeit b) Seminar Ingenieurwissenschaftliches Arbeiten
Dozierende	a) Professoren b) Frau Zachlod; Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Verantwortliche	Prof. Dr.-Ing. Schneider-Störmann
Unterrichtssprache	a) deutsch b) deutsch/englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	a) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 7. Sem., SoSe (Angebot einmal jährlich) b) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 300 h, davon: Präsenz: 0 h, Selbststudium: 300h (Aufteilung je nach Themenstellung) b) Gesamtaufwand: 120 h, davon: Präsenz: 0 h, Selbststudium: 120 h (davon: 80 h Vorbereitung, 40 h Nachbereitung, 0 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 0 SWS b) 2 SWS, Online-Seminar
Kreditpunkte	a) 10 b) 4
Voraussetzungen	a) Abhängig vom bearbeiteten Thema b) Entfällt
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) Die Bachelorarbeit soll zeigen, dass der Studierende in der Lage ist, ein Problem aus seinem Studiengang selbstständig auf wissenschaftlicher Grundlage zu bearbeiten. Kenntnisse: (ingenieurwissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) Studierende erlernen das selbstständige Erstellen einer wissenschaftlichen Arbeit im Bereich der Ingenieurwissenschaften. Fertigkeiten: (analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, vorausschauend Planen und Handeln): In jedem der 12 Lerneinheiten muss entweder eine Individual- oder eine Gruppenaufgabe von den Studierenden bis zum Ende des Seminars bearbeitet werden. Die Aufgaben umfassen Diskussionen zu den Themen der aktuellen Lerneinheit, das Recherchieren von Informationen sowie das Verfassen von schriftlichen Ausarbeitungen. Einer der Individualaufgaben ist das Erstellen einer Hausarbeit mit einem ingenieurwissenschaftlichen Thema. Kompetenzen: (Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Vermittlung und Anwendung der Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens (u.a. Methoden der Informationskompetenz, Kreativitätsmethoden, Methoden des Projektmanagements) ist Teil des Seminars. Sozialkompetenz wird über die Bearbeitung der Gruppenaufgaben gefördert. Eine der Individualaufgaben ist das Feedbackgeben. b) Kenntnisse: (Vertriebsingenieurwissenschaftlich, Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens) Die Studierenden verfügen über erweitertes / vertieftes Spezialwissen auf dem Gebiet des gewählten Themas, sie kennen die Methoden des ingenieurwissenschaftlichen Arbeitens und Schreibens. Fertigkeiten: (Analytisches Denken und Handeln, kommunikativ, interdisziplinäres Denken und Handeln, vorausschauend planen und handeln) Die Studierenden sind in der Lage, die im Studium erworbenen Kenntnisse Die Studierenden sind in der Lage, die im Studium erworbenen Kenntnisse weitestgehend selbstständig auf ein Problem anzuwenden. Sie können sich das für eine Aufgabe benötigte ergänzende Wissen selbstständig aus der Literatur aneignen. Sie beherrschen das Schreiben eines Berichts im Stil einer wissenschaftlichen Arbeit und können eine umfangreiche Arbeit so strukturiert angehen, dass ein vorgegebener Zieltermin eingehalten wird. Kompetenzen: (Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung)
Inhalte	a) abhängig vom bearbeiteten Thema b) Themenblöcke des Online-Seminars sind: – Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens (Überblick) – Forschungsmethoden der Ingenieurwissenschaften (Überblick) – Informationskompetenz (Quellen recherchieren, bewerten, verwalten, zitieren) (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Wissenschaftliches Schreiben (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)

	– Themenfindung für Bachelorarbeiten (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis) – Bewertungskriterien von Bachelorarbeiten (Überblick) – Erstellung eines wissenschaftlichen Posters (Ausführliche Erarbeitung und Einübung für vertieftes Verständnis)
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Bachelorarbeit (englisch/deutsch)
	b) Portfolio
	Bonusleistung a): keine
	Bonusleistung b): keine
Medienformen	
Literatur	a) abhängig vom bearbeiteten Thema b) – Balzert, Helmut et.al: Wissenschaftliches Arbeiten. Ethik, Inhalt & Form wiss. Arbeiten, Handwerkszeug, Quellen, Projektmanagement, Präsentation – Kornmeier, Martin: Wissenschaftlich schreiben leichtgemacht. Für Bachelor, Master und Dissertation – Esselborn-Krumbiegl, Helga: Von der Idee zum Text. Eine Anleitung zum wissenschaftlichen Schreiben. Alle Bücher jeweils in der aktuellen Auflage
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist nach Absprache mit der/dem Dozierenden möglich

Modul: ITV-SP Studienschwerpunkt

Modulbezeichnung	Studienschwerpunkt
Kürzel	ITV-SP
Lehrveranstaltung(en)	Studienschwerpunkt I: Vertriebsmanagement (VM) oder International Sales (IS)
Dozierende	unterschiedlich
Verantwortliche	Prof. Dr. Döhring
Unterrichtssprache	deutsch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 6./7. Semester, SoSe/WiSe
Arbeitsaufwand	Gesamtaufwand: 600 h, davon: Präsenz: 240 h, Selbststudium: 360 h (davon: 60 h Vorbereitung, 60 h Nachbereitung, 60 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	Schwerpunkt VM: 14 SWS, unterschiedlich; Schwerpunkt IS: 16 SWS
Kreditpunkte	20
Voraussetzungen	siehe Modulhandbuch Studienschwerpunkte
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	siehe Modulhandbuch Studienschwerpunkte
Inhalte	siehe Modulhandbuch Studienschwerpunkte
Studien- / Prüfungsleistungen	
Medienformen	
Literatur	siehe Modulhandbuch Studienschwerpunkte
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist möglich

Modul: ITV-PR Praxissemester

Modulbezeichnung	Praxissemester
Kürzel	ITV-PR
Lehrveranstaltung(en)	a) Praxissemester b) Praxisseminar II – Erfahrungsaustausch Praxissemester
Dozierende	a) Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich b) Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Verantwortliche	Prof. Dr. von Jouanne-Diedrich
Unterrichtssprache	a) diverse b) englisch
Zuordnung zum Curriculum, Semester	a) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 5. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich) b) Internationales Technisches Vertriebsmanagement (ITV), 5. Sem., WiSe (Angebot einmal jährlich)
Arbeitsaufwand	a) Gesamtaufwand: 840 h, davon: Präsenz: 0 h, Selbststudium: 840 h (davon: 250 h Vorbereitung, 420 h Nachbereitung, 170 h Prüfungsvorbereitung) b) Gesamtaufwand: 60 h, davon: Präsenz: 30 h, Selbststudium: 30 h (davon: 12 h Vorbereitung, 12 h Nachbereitung, 6 h Prüfungsvorbereitung)
SWS / Lehrform	a) 0 SWS, Praxissemester b) 2 SWS, Seminaristischer Unterricht
Kreditpunkte	a) 28 b) 2
Voraussetzungen	a) keine b) Praxissemester, PLV I
Verwendbarkeit des Moduls	Dieses Modul wird ausschließlich im Bachelorstudiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement genutzt.
Modulziele/Angestrebte Lernergebnisse	a) Der Studierende soll die betriebliche Arbeitswelt sowie vertriebsingenieurtypische Tätigkeiten kennenlernen und einen Einblick in technische, organisatorische und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erhalten. b) Kenntnisse: (Ingenieurwissenschaftlich, Wirtschaftswissenschaftlich, Vertriebsingenieurwissenschaftlich, Sprache / Kommunikation / Überfachliche Kenntnisse) Die Studierenden kennen unterschiedliche Arbeitsbereiche, Unternehmen und Länder. Fertigkeiten: (Verkauf und Verhandlung, Informationstechnologie) Die Studierenden sind in der Lage, konstruktives Feedback zu Präsentationen zu geben. Kompetenzen: (Methodenkompetenz, Sozialkompetenz, Handlungskompetenz / Berufsbefähigung) Die Studierenden können selbstständig eine professionelle Präsentation, die auch akademischen Ansprüchen genügt, über einen Arbeitsbereich (Unternehmen/Land) erstellen und halten.
Inhalte	alle) Unternehmenskultur und Länderkultur, Kulturbegriff, Interkulturelle Kompetenz (Begriff), Kulturdimensionen. Weitere Inhalte sind abhängig vom gewählten Projektthema und Unternehmen/Land.
Studien- / Prüfungsleistungen	a) Praktikumsbericht b) 20 Minuten Präsentation Bonusleistung a): keine Bonusleistung c): keine
Medienformen	a) entfällt b) Tafel, Beamer, Vorführung
Literatur	a) entfällt b) Abhängig vom jeweiligen Arbeitsbereich/Unternehmen/Land
Gefährdungsbeurteilung für schwangere oder stillende Studierende	Teilnahme ist nach Absprache mit der/dem Dozierenden möglich