

## § 30 Masterstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen - Sales & Service Engineering

- (1) Der Studiengang Sales & Service Engineering umfasst drei Lehrplansemester.
- (2) Der Gesamtumfang der für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen im Pflicht- und Wahlpflichtbereich beträgt 90 Leistungspunkte.
- (3) Die für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen im Pflichtbereich und die zugehörigen Prüfungs- und Studienleistungen ergeben sich aus Tabelle 2. Tabelle 1 zeigt eine Übersicht zur Modulstruktur.

Tabelle 1: Modulstruktur

Modul/ Semester	1	2	3	4	5	6
3	General Management III	Marketing and Sales III	Thesis			
2	General Management II	Marketing and Sales II	International Management II	Service Management II	Information Management II	
1	General Management I	Marketing and Sales I	International Management I	Service Management I	Information Management I	

Tabelle 2: Wirtschaftsingenieurwesen - Sales & Service Engineering (1. - 3. Lehrplansemester)

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
<b>1. Lehrplansemester</b>						<b>30</b>
<b>General Management I (6 LP)</b>						
	Cost Accounting	V	3	1sbK (60%), 1sbH (40%)		3
	Case Studies General Management	S	2		1sbKO, 1sbKO	2
	Soft Skills – Self-Management	S	1		1sbH	1
<b>Marketing and Sales I (6 LP)</b>						
	International Marketing	V	3	1sbH (50%), 1sbPN (50%) <sup>1</sup>		3
	International Sales I	S	3	1sbR		3
<b>International Management I (6 LP)</b>						
	Business Communication	S	3		1sbL, 1sbPN <sup>2</sup>	3
	International Project Management	S	2	1sbH		3

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
<b>Service Management I (6 LP)</b>						
	Grundlagen Service Management	V	1		1sbKO	1
	Service Strategy & Sales	V	3	1sbH	1sbPN	3
	Service Engineering & Operations	V	2	1sbH	1sbPN	2
<b>Information Management I (6 LP)</b>						
	Information Management	V	2	1sbH		3
	IT-Management 1	S	2	1sbA		2
	Product Data Management	S	1		1sbKO	1
<b>2 . Lehrplansemester</b>						<b>30</b>
<b>General Management II (6 LP)</b>						
	Applied Controlling	V	2	1sbA (50%), 1sbK (50%)		3
	Business Development	V	3	1sbST		3
<b>Marketing and Sales II (6 LP)</b>						
	Business Game Marketing	S	3		1sbPN	3
	International Sales II	S	3	1sbH		3
<b>International Management II (6 LP)</b>						
	Intercultural Communication	S	1		1sbH	1
	International Workshop	W	4	1sbPN		4
	Case Studies International Management	S	1		1sbPN	1
<b>Service Management II (6 LP)</b>						
	Service Marketing	V	3	1sbH		3
	Case Studies Service	S	2	1sbPN (50%), 1sbPN (50%)		3
<b>Information Management II (6 LP)</b>						
	IT-Management 2	V	3	1sbST		3
	Corporate Communication	V	3	1sbH (50%), 1sbPN (50%) <sup>1</sup>		3
<b>3 . Lehrplansemester</b>						<b>30</b>
<b>General Management III (6 LP)</b>						
	Human Ressource Management and Leadership	V	2	1sbH		3
	Business Law	V	3	1sbST		3

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
<b>Marketing and Sales III (6 LP)</b>						
	Supply Chain Management	S	2	1sbST		3
	Strategic Innovation Management	V	3	1sbH		3
<b>Thesis (18 LP)</b>						
	Masterthesis			1T (90%), 1PN (10%)		18
<b>Gesamt</b>						<b>90</b>

<sup>1</sup> Diese Prüfungsleistung ist nur bestanden, wenn alle Teilprüfungsleistungen mit mindestens "ausreichend" (4,0) bewertet werden.

<sup>2</sup> Im Fall des Nichtbestehens einer Teilprüfungsleistung sind alle Teilprüfungen zu wiederholen.