

§ 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) Arbeitssprache und Prüfungssprache ist in allen Fächern des Master-Studiums die deutsche und/oder die englische Sprache.
- (4) 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
1. Lehrplansemester						30
General Management I (6 LP)						
	Cost Accounting	V	3	1sbH (40 %), 1sbK (60 %)		3
	Case Studies General Management	S	2		1sbKO, 1sbKO ¹	2
	Soft Skills – Self-Management	S	1		1sbH	1
Marketing and Sales I (6 LP)						
	International Marketing	V	3	1sbPN (50 %), 1sbH (50 %)		3
	International Sales I	S	3	1sbR		3

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

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
3 . Lehrplansemester						30
General Management III (6 LP)						
	Human Ressource Management and Leadership	V	2	1sbH		3
	Business Law	V	3	1sbST		3
Marketing and Sales III (6 LP)						
	Supply Chain Management	S	2	1sbST		3
	Strategic Innovation Management	V	3	1sbH		3
Thesis (18 LP)						
	Masterarbeit			1T		12
	Thesis-Seminar	S	2	1R		6
Gesamt						90

¹ Im Fall des Nichtbestehens einer Teilprüfungleistung sind alle Teilprüfungen zu wiederholen.