

## § 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.
- (4) Der Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen - Sales & Service Engineering kann als "Bilingualer Studiengang" gem. § 3a der SPO absolviert werden.

Tabelle 1: Modulstruktur

| Modul/<br>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)<sup>1</sup></b>  |                                 |     |              |                            |                 |                 |
|                                                 | Cost Accounting                 | V   | 3            | 1sbK (60%),<br>1sbH (40%)  |                 | 3               |
|                                                 | Case Studies General Management | S   | 2            |                            | 1sbaKO          | 2               |
|                                                 | Soft Skills – Self-Management   | S   | 1            |                            | 1sbH            | 1               |
| <b>Marketing and Sales I (6 LP)<sup>2</sup></b> |                                 |     |              |                            |                 |                 |
|                                                 | International Marketing         | V   | 3            | 1sbH (50%),<br>1sbPN (50%) |                 | 3               |
|                                                 | International Sales I           | S   | 3            | 1sbR                       |                 | 3               |

| Modul                                                | Lehrveranstaltung                     | Art | Umfang (SWS) | Prüfungsleistung            | Studienleistung | Leistungspunkte |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----|--------------|-----------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>International Management I (6 LP)<sup>3</sup></b> |                                       |     |              |                             |                 |                 |
|                                                      | Business Communication                | S   | 3            |                             | 1L, 1PN         | 3               |
|                                                      | International Project Management      | S   | 2            | 1sbaH                       |                 | 3               |
| <b>Service Management I (6 LP)<sup>4</sup></b>       |                                       |     |              |                             |                 |                 |
|                                                      | Grundlagen Service Management         | V   | 1            |                             | 1sbaKO          | 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)<sup>1</sup></b>      |                                       |     |              |                             |                 |                 |
|                                                      | Applied Controlling                   | V   | 2            | 1sbA (50%),<br>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)<sup>2</sup></b>      |                                       |     |              |                             |                 |                 |
|                                                      | Service Marketing                     | V   | 3            | 1sbH                        |                 | 3               |
|                                                      | Case Studies Service                  | S   | 2            | 1sbPN (50%),<br>1sbPN (50%) |                 | 3               |
| <b>Information Management II (6 LP)<sup>2</sup></b>  |                                       |     |              |                             |                 |                 |
|                                                      | IT-Management 2                       | V   | 3            | 1sbST                       |                 | 3               |
|                                                      | Corporate Communication               | V   | 3            | 1sbH (50%),<br>1sbPN (50%)  |                 | 3               |

| Modul                                 | Lehrveranstaltung                         | Art | Umfang (SWS) | Prüfungsleistung       | Studienleistung | Leistungspunkte |
|---------------------------------------|-------------------------------------------|-----|--------------|------------------------|-----------------|-----------------|
| <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               |
| <b>Marketing and Sales III (6 LP)</b> |                                           |     |              |                        |                 |                 |
|                                       | Supply Chain Management                   | S   | 2            | 1sbaST                 |                 | 3               |
|                                       | Strategic Innovation Management           | V   | 3            | 1sbaH                  |                 | 3               |
| <b>Thesis (18 LP)<sup>5</sup></b>     |                                           |     |              |                        |                 |                 |
|                                       | Masterthesis                              |     |              | 1T (90%),<br>1PN (10%) |                 | 18              |
| <b>Gesamt</b>                         |                                           |     |              |                        |                 | <b>90</b>       |

<sup>1</sup> Die gesamte Prüfungsleistung ist nur bestanden, wenn alle Teil-Prüfungsleistungen mit mindestens "ausreichend" (4,0) bewertet werden. Im Fall des Nichtbestehens müssen und dürfen nur die nichtbestandenen Teil-Prüfungsleistungen wiederholt werden.

<sup>2</sup> Die gesamte Prüfungsleistung ist nur bestanden, wenn alle Teil-Prüfungsleistungen mit mindestens "ausreichend" (4,0) bewertet werden. Im Fall des Nichtbestehens sind alle Teil-Prüfungsleistungen zu wiederholen.

<sup>3</sup> Im Fall des Nichtbestehens einer Leistungsfeststellung sind alle Leistungsfeststellungen zu wiederholen.

<sup>4</sup> Im Fall des Nichtbestehens einer Leistungsfeststellung müssen und dürfen nur die nichtbestandenen Leistungsfeststellungen wiederholt werden.

<sup>5</sup> Bei Nichtbestehen der PN, ist nur diese zu wiederholen; bei Nichtbestehen der Masterarbeit jedoch auch die dazugehörige PN.