

MODULHANDBUCH

Bachelor of Arts

Bachelor Tourismusmanagement (FS-BATM-02)

180 CP

Fernstudium

Klassifizierung: Grundständig

Inhaltsverzeichnis

1. Semester

Modul BBWL-01: Betriebswirtschaftslehre

Modulbeschreibung	14
Kurs BBWL01-01: BWL I	18
Kurs BBWL02-01: BWL II	24

Modul DLBWIRWMK: Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation

Modulbeschreibung	30
Kurs DLBWIRWMK01: Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation	32

Modul DLBBWME: Managerial Economics

Modulbeschreibung	39
Kurs DLBBWME01: Managerial Economics	41

Modul BWTO1-01: Tourismusmanagement I

Modulbeschreibung	48
Kurs BWTO1-01: Tourismusmanagement I (Einführung)	50

Modul DLBDBAPM: Agiles Projektmanagement

Modulbeschreibung	56
Kurs DLBDBAPM01: Agiles Projektmanagement	58

2. Semester

Modul BBUB-01: Buchführung und Bilanzierung

Modulbeschreibung	65
Kurs BBUB01-01: Buchführung und Bilanzierung I	68
Kurs BBUB02-01: Buchführung und Bilanzierung II	74

Modul DLBBUBOE: Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Modulbeschreibung	80
Kurs DLBBUBOE01: Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich	82

Modul DLBIHK: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Modulbeschreibung	88
Kurs DLBIHK01: Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen	90

Modul BSTA-02: Statistik

Modulbeschreibung	95
Kurs BSTA01-02: Statistik	97

Modul DLBTODM: Destinationsmanagement

Modulbeschreibung	104
Kurs DLBTODM01: Destinationsmanagement	106

Modul DLBPEPNW: Projekt: New Work

Modulbeschreibung	111
Kurs DLBPEPNW01: Projekt: New Work	113

3. Semester**Modul BREC-03: Recht**

Modulbeschreibung	119
Kurs BREC01-02: Recht I	122
Kurs BREC02-03: Recht II	127

Modul DLBOEPR: Einführung in das österreichische Privatrecht

Modulbeschreibung	132
Kurs DLBOEPR01: Einführung in das österreichische Privatrecht	134

Modul DLBTOTM-01: Tourismusmarketing

Modulbeschreibung	141
Kurs DLBTOTM01-01: Tourismusmarketing	143

Modul DLBHMKMTHE: Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Modulbeschreibung	146
Kurs DLBHMKMTHE01: Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event	148

Modul DLBPRPPT: Projekt: Public Speaking

Modulbeschreibung	153
Kurs DLBPRPPT01: Projekt: Public Speaking	155

4. Semester**Modul DLBTMTKITHE: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event**

Modulbeschreibung	160
Kurs DLBTMTKITHE01: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event	162

Modul DLBHMNMTHE: Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Modulbeschreibung	166
-------------------------	-----

Kurs DLBHMNMTHE01: Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event	168
Modul DLBHMATTHE: Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event	
Modulbeschreibung	173
Kurs DLBHMATTHE01: Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event	175
Modul BKLR-01: Kosten- und Leistungsrechnung	
Modulbeschreibung	179
Kurs BKLR01-01: Kosten- und Leistungsrechnung I	182
Kurs BKLR02-01: Kosten- und Leistungsrechnung II	188
Modul DLBTMPTKITHE: Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event	
Modulbeschreibung	194
Kurs DLBTMPTKITHE01: Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event	196

5. Semester

Modul DLBTMPAFT: Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus	
Modulbeschreibung	200
Kurs DLBTMPAFT01: Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus	202
Modul DLBTORRM: Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement	
Modulbeschreibung	205
Kurs DLBTORRM01: Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement	207
Modul DLBTOVHT: Vertrieb in Hotel und Tourismus	
Modulbeschreibung	212
Kurs DLBTOVHT01: Vertrieb in Hotel und Tourismus	214
Modul BWHO1: Hotelmanagement I	
Modulbeschreibung	219
Kurs BWHO01: Hotelmanagement I (Einführung)	221
Modul BWHO2: Hotelmanagement II	
Modulbeschreibung	227
Kurs BWHO02: Hotelmanagement II (Vertiefung)	229
Modul BWEM1: Eventmanagement I	
Modulbeschreibung	235
Kurs BWEM01: Eventmanagement I	237
Modul BWEM2: Eventmanagement II	
Modulbeschreibung	243
Kurs BWEM02: Eventmanagement II	245

Modul DLBTOKFT1: Kreuzfahrttourismus I	
Modulbeschreibung	249
Kurs DLBTOKFT01: Kreuzfahrttourismus I	251
Modul DLBTOKFT2: Kreuzfahrttourismus II	
Modulbeschreibung	255
Kurs DLBTOKFT02: Kreuzfahrttourismus II	257
Modul DLBTOGHT1: Gesundheitstourismus I	
Modulbeschreibung	261
Kurs DLBTOGHT01: Gesundheitstourismus I	263
Modul DLBTOGHT2: Gesundheitstourismus II	
Modulbeschreibung	267
Kurs DLBTOGHT02: Gesundheitstourismus II	269
Modul DLBTOPER: Planung und Entwicklung von Reisen	
Modulbeschreibung	273
Kurs DLBTOPER01: Planung und Entwicklung von Reisen	275
Modul DLBTOTR: Tourismusrecht	
Modulbeschreibung	280
Kurs DLBTOTR01: Tourismusrecht	282
Modul DLBHOPEH: Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben	
Modulbeschreibung	287
Kurs DLBHOPEH01: Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben	289
Modul DLBHORM: Revenue Management	
Modulbeschreibung	293
Kurs DLBHORM01: Revenue Management	295
Modul DLBEMIEH: Internationales Eventmanagement	
Modulbeschreibung	299
Kurs DLBEMIEH01: Internationales Eventmanagement	301
Modul DLBEMPEE: Planung und Entwicklung von Events	
Modulbeschreibung	306
Kurs DLBEMPEE01: Planung und Entwicklung von Events	308
Modul DLBTOKFT1: Kreuzfahrttourismus I	
Modulbeschreibung	312
Kurs DLBTOKFT01: Kreuzfahrttourismus I	314
Modul DLBTOKFT2: Kreuzfahrttourismus II	

Modulbeschreibung	318
Kurs DLBTOKFT02: Kreuzfahrttourismus II	320

Modul DLBTOGHT1: Gesundheitstourismus I

Modulbeschreibung	324
Kurs DLBTOGHT01: Gesundheitstourismus I	326

Modul DLBTOGHT2: Gesundheitstourismus II

Modulbeschreibung	330
Kurs DLBTOGHT02: Gesundheitstourismus II	332

6. Semester

Modul DLBTOKFT1: Kreuzfahrttourismus I

Modulbeschreibung	337
Kurs DLBTOKFT01: Kreuzfahrttourismus I	339

Modul DLBTOKFT2: Kreuzfahrttourismus II

Modulbeschreibung	343
Kurs DLBTOKFT02: Kreuzfahrttourismus II	345

Modul DLBTOGHT1: Gesundheitstourismus I

Modulbeschreibung	349
Kurs DLBTOGHT01: Gesundheitstourismus I	351

Modul DLBTOGHT2: Gesundheitstourismus II

Modulbeschreibung	355
Kurs DLBTOGHT02: Gesundheitstourismus II	357

Modul BWHO1: Hotelmanagement I

Modulbeschreibung	361
Kurs BWHO01: Hotelmanagement I (Einführung)	363

Modul BWHO2: Hotelmanagement II

Modulbeschreibung	369
Kurs BWHO02: Hotelmanagement II (Vertiefung)	371

Modul DLBHORM_E: Hospitality Revenue Management

Modulbeschreibung	377
Kurs DLBHORM01_E: Hospitality Revenue Management	379

Modul DLBHORDM_E: Rooms Division Management

Modulbeschreibung	384
Kurs DLBHORDM01_E: Rooms Division Management	386

Modul DLBHOPEH: Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben	
Modulbeschreibung	390
Kurs DLBHOPEH01: Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben	392
Modul BWEM1: Eventmanagement I	
Modulbeschreibung	396
Kurs BWEM01: Eventmanagement I	398
Modul BWEM2: Eventmanagement II	
Modulbeschreibung	404
Kurs BWEM02: Eventmanagement II	406
Modul DLBEMPEE: Planung und Entwicklung von Events	
Modulbeschreibung	410
Kurs DLBEMPEE01: Planung und Entwicklung von Events	412
Modul DLBEMIEM: Internationales Eventmanagement	
Modulbeschreibung	416
Kurs DLBEMIEM01: Internationales Eventmanagement	418
Modul DLBEMLE1: Sportevents	
Modulbeschreibung	423
Kurs DLBEMLE01: Sportevents	425
Modul DLBEMLE2: Festival- und Kulturevents	
Modulbeschreibung	432
Kurs DLBEMLE02: Festival- und Kulturevents	434
Modul DLBTMWVTM1: Grundlagen des Verkehrsträgermanagements	
Modulbeschreibung	439
Kurs DLBTMWVTM01: Grundlagen des Verkehrsträgermanagements	441
Modul DLBTOTR: Tourismusrecht	
Modulbeschreibung	445
Kurs DLBTOTR01: Tourismusrecht	447
Modul DLBTORRM: Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement	
Modulbeschreibung	452
Kurs DLBTORRM01: Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement	454
Modul DLBTOVHT: Vertrieb in Hotel und Tourismus	
Modulbeschreibung	459
Kurs DLBTOVHT01: Vertrieb in Hotel und Tourismus	461
Modul DLBTOPER: Planung und Entwicklung von Reisen	

Modulbeschreibung	466
Kurs DLBTOPER01: Planung und Entwicklung von Reisen	468
Modul DLFSWI1: Zertifikatskurs Italienisch	
Modulbeschreibung	473
Kurs DLFSWI01: Zertifikatskurs Italienisch	475
Modul DLFSI: Fremdsprache Italienisch	
Modulbeschreibung	480
Kurs DLFSI01: Fremdsprache Italienisch	482
Modul DLFSF: Fremdsprache Französisch	
Modulbeschreibung	487
Kurs DLFSF01: Fremdsprache Französisch	489
Modul DLFSWS1: Zertifikatskurs Spanisch	
Modulbeschreibung	494
Kurs DLFSWS01: Zertifikatskurs Spanisch	496
Modul DLFSS: Fremdsprache Spanisch	
Modulbeschreibung	501
Kurs DLFSS01: Fremdsprache Spanisch	503
Modul DLFSWE1: Zertifikatskurs Englisch	
Modulbeschreibung	508
Kurs DLFSWE01: Zertifikatskurs Englisch	510
Modul DLFSE: Fremdsprache Englisch	
Modulbeschreibung	515
Kurs DLFSE01: Fremdsprache Englisch	517
Modul DLBBWPU: Personal und Unternehmensführung	
Modulbeschreibung	522
Kurs DLBBWPU01: Personal und Unternehmensführung	524
Modul DLBINTIHR_E: International HR Management	
Modulbeschreibung	530
Kurs DLBINTIHR01_E: International HR Management	532
Modul DLBWPLS: Leadership 4.0	
Modulbeschreibung	536
Kurs DLBWPLS01: Leadership 4.0	538
Modul DLBPGDM: Diversity Management	
Modulbeschreibung	544

Kurs DLBPGDM01: Diversity Management	546
Modul DLBDBCM: Change Management	
Modulbeschreibung	552
Kurs DLBWPOCM02: Change Management	554
Modul DLBKAENT1 : Persönlicher Karriereplan	
Modulbeschreibung	560
Kurs DLBKAENT01: Persönlicher Karriereplan	562
Modul DLBKAENT2: Persönlicher Elevator Pitch	
Modulbeschreibung	567
Kurs DLBKAENT02: Persönlicher Elevator Pitch	569
Modul BUGR: Unternehmensgründung und Innovationsmanagement	
Modulbeschreibung	573
Kurs BUGR01: Unternehmensgründung und Innovationsmanagement	575
Modul DLBLOFUI-01: Investition und Finanzierung	
Modulbeschreibung	581
Kurs DLBLOFUI01-01: Investition und Finanzierung	583
Modul BWMA-01: Wirtschaftsmathematik	
Modulbeschreibung	591
Kurs BWMA01-01: Wirtschaftsmathematik	593
Modul DLBDSEAIS1_D: Artificial Intelligence	
Modulbeschreibung	600
Kurs DLBDSEAIS01_D: Artificial Intelligence	602
Modul DLBPKIEKPT1: Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken	
Modulbeschreibung	607
Kurs DLBPKIEKPT01: Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken	609
Modul DLBMAWEPS: Werbepsychologie	
Modulbeschreibung	614
Kurs DLBWPMUW02: Werbepsychologie	616
Modul DLBDSEIMB1: International Marketing	
Modulbeschreibung	622
Kurs DLBDSEIMB01: International Marketing	624
Modul DLBMSM1-01_E: Online Marketing	
Modulbeschreibung	629
Kurs DLBMSM01-01_E: Online Marketing	631

Modul DLBCRM: Customer Relationship Management	
Modulbeschreibung	636
Kurs DLBCRM01: Customer Relationship Management	638
Modul DLBINGDT: Design Thinking	
Modulbeschreibung	645
Kurs DLBINGDT01: Design Thinking	647
Modul DLBECSEO: Search Engine Optimization – SEO	
Modulbeschreibung	652
Kurs DLBECSEO01: Search Engine Optimization - SEO	654
Modul DLBECSEA: Search Engine Advertising – SEA	
Modulbeschreibung	659
Kurs DLBECSEA01: Search Engine Advertising - SEA	661
Modul DLBMDKPR1: Kommunikation und Public Relations	
Modulbeschreibung	666
Kurs DLBMDKPR01: Kommunikation und Public Relations	668
Modul DLBSG1: Studium Generale I	
Modulbeschreibung	673
Kurs DLBSG01: Studium Generale I	675
Modul DLBSG2: Studium Generale II	
Modulbeschreibung	679
Kurs DLBSG02: Studium Generale II	681
Modul BBAK: Bachelorarbeit	
Modulbeschreibung	686
Kurs BBAK01: Bachelorarbeit	688
Kurs BBAK02: Kolloquium	693
Modul DLBTMPT: Praktikum: Tourismus	
Modulbeschreibung	697
Kurs DLBTMPT01: Praktikum: Tourismus	699
Modul DLBKA: Kollaboratives Arbeiten	
Modulbeschreibung	702
Kurs DLBKA01: Kollaboratives Arbeiten	704
Modul DLBWPKUM: Konfliktmanagement und Mediation	
Modulbeschreibung	710
Kurs DLBWPKUM01: Konfliktmanagement und Mediation	712

Modul DLBWPWPS: Wirtschaftspsychologie

Modulbeschreibung	718
Kurs DLBMPS01: Wirtschaftspsychologie	720

Modul DLBKPSIKO: Interaktion und Kommunikation in Organisationen

Modulbeschreibung	726
Kurs DLBKPSIKO01: Interaktion und Kommunikation in Organisationen	728

Modul DLBLOPS: Personal Skills

Modulbeschreibung	733
Kurs DLBLOPS01: Personal Skills	735

Modul BDMG-01: Dienstleistungsmanagement

Modulbeschreibung	741
Kurs BDMG01-01: Dienstleistungsmanagement	743

1. Semester

Betriebswirtschaftslehre

Modulcode: BBWL-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (BWL I) / Prof. Dr. Michael Broens (BWL II)

Kurse im Modul

- BWL I (BBWL01-01)
- BWL II (BBWL02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung <u>BWL I</u> <ul style="list-style-type: none">• Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten <u>BWL II</u> <ul style="list-style-type: none">• Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten• Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls**BWL I**

- Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre
- Wandel der Anforderungen an Unternehmen
- Systembeziehungen eines Unternehmens
- Wirtschaften als Erkenntnisgegenstand der BWL (ökonomisches Prinzip, Wirtschaftlichkeit, Produktivität, Renditen etc.)
- Unternehmerisches Handeln (Ziele von Unternehmen, Entscheidungsprozess)
- Konstitutive Entscheidungen (Standortwahl und Rechtsformwahl)
- Grundbegriffe der Organisation und organisatorische Ansätze

BWL II

- Wertschöpfungsprozess
- Betriebswirtschaftliche Funktionsbereiche:
 - Beschaffung (Strategische und operative Beschaffung)
 - Produktion (Produktionsfaktoren und Produktionsverfahren)
 - Absatz (Absatz- und Marktbearbeitungsstrategien, Marketing-Instrumente)
- Personalmanagement und -führung (Führungsstile, Management-by-Modelle)

Qualifikationsziele des Moduls

BWL I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl zu verstehen.
- Unternehmensziele zu klassifizieren und zu formulieren.
- die betriebswirtschaftlichen sowie wirtschaftswissenschaftlichen Denk- und Arbeitsweisen anzuwenden.
- ein Dilemma zwischen begrenzten Gütern und unendlichen Bedürfnissen zzu erkennen sowie die Anwendung von ökonomischen Prinzipien zu reflektieren.
- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl und Rechtsformwahl von Betrieben zu hinterfragen.
- Wirtschaftssubjekte erläutern zu können sowie Modelle der Betriebswirtschaftslehre zu hinterfragen.
- Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen zu erkennen und zu gestalten.

BWL II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den betriebswirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess zu skizzieren und Verknüpfungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu erkennen.
- kernorientierte, unterstützende und führungsbezogene Prozesse zu beurteilen.
- Beschaffungsaufgaben zu unterscheiden sowie die optimale Bestellmenge zu bestimmen.
- Fertigungstypen und -verfahren zu unterscheiden und nach Nutzungserfordernis zu beurteilen.
- Marketing-Instrumente anzuwenden und deren Einsatzerfolg zu beurteilen.
- Aufgaben und Ziele des Personalmanagements und der Personalführung zu analysieren und zu planen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

BWL I

Kurscode: BBWL01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs BWL I setzt sich mit den Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auseinander. Er vermittelt den Studierenden einen Überblick über die unterschiedlichen Funktionsbereiche eines Betriebs und schafft damit ein Grundverständnis zu den grundsätzlichen Fragen des Wirtschaftens in Unternehmen. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Basiswissen, um darauf aufbauend das betriebswirtschaftliche Spezialwissen im weiteren Verlauf des Studiums zu erwerben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl zu verstehen.
- Unternehmensziele zu klassifizieren und zu formulieren.
- die betriebswirtschaftlichen sowie wirtschaftswissenschaftlichen Denk- und Arbeitsweisen anzuwenden.
- ein Dilemma zwischen begrenzten Gütern und unendlichen Bedürfnissen zu erkennen sowie die Anwendung von ökonomischen Prinzipien zu reflektieren.
- konstitutive Entscheidungen wie die Standortwahl und Rechtsformwahl von Betrieben zu hinterfragen.
- Wirtschaftssubjekte erläutern zu können sowie Modelle der Betriebswirtschaftslehre zu hinterfragen.
- Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen zu erkennen und zu gestalten.

Kursinhalt

1. Grundelemente der BWL
 - 1.1 Definition und Bereiche der BWL
 - 1.2 Sektoren der Wirtschaft
 - 1.3 Anforderungen an Unternehmen
 - 1.4 Unternehmen als Systeme
2. Wirtschaften als Erkenntnisgegenstand der BWL
 - 2.1 Der Mensch als Wirtschaftssubjekt
 - 2.2 Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage
 - 2.3 Prinzipien und Ziele wirtschaftlichen Handelns

3. Unternehmerisches Handeln
 - 3.1 Unternehmensziele
 - 3.2 Entscheidungsprozess
4. Konstitutive Entscheidungen
 - 4.1 Standort
 - 4.2 Rechtsformen am Beispiel Deutschlands
5. Organisation
 - 5.1 Begriffsdefinitionen und organisatorische Elemente
 - 5.2 Organisatorische Strukturmodelle

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Balderjahn, I./Specht, G. (2020): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 8. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Ebert, R. J./Griffin, R. W. (2017): Business Essentials. 11. Auflage, Pearson Higher Education, Boston.
- Kieser, A./Walgenbach, P. (2010): Organisation. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Needle, D. (2019): Business in context: an introduction to business and its environment. 9. Auflage, Cengage Learning, Andover.
- Thommen, J-P. et al. (2020): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht. 9. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Vahs, D./Schäfer-Kunz, P. (2021): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 8. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wöhe, G. et al. (2016): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 26. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 86,5 h	Präsenzstudium 9 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 4,5 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 100 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint	<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

BWL II

Kurscode: BBWL02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs BWL II baut auf den mit dem Kurs BWL I gesetzten Grundlagen und Grundbegriffen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre auf. Er vermittelt den Studierenden einen vertiefenden Einblick in den güterwirtschaftlichen Leistungsprozess, wobei Aspekte der betriebswirtschaftlichen Teilfunktionen Beschaffung, Produktion, Absatz sowie Personalmanagement und -führung behandelt werden. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Detailwissen, um darauf aufbauend Kurse zu betriebswirtschaftlichen Spezialfragen sowie Funktions- und Branchenvertiefungen zu studieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den betriebswirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess zu skizzieren und Verknüpfungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu erkennen.
- kernorientierte, unterstützende und führungsbezogene Prozesse zu beurteilen.
- Beschaffungsaufgaben zu unterscheiden sowie die optimale Bestellmenge zu bestimmen.
- Fertigungstypen und -verfahren zu unterscheiden und nach Nutzungserfordernis zu beurteilen.
- Marketing-Instrumente anzuwenden und deren Einsatzerfolg zu beurteilen.
- Aufgaben und Ziele des Personalmanagements und der Personalführung zu analysieren und zu planen.

Kursinhalt

1. Der betriebliche Wertschöpfungsprozess
 - 1.1 Betriebliche Prozesse und Wertschöpfung
 - 1.2 Wertschöpfungskette
2. Beschaffung
 - 2.1 Operative Beschaffung
 - 2.2 Strategische Beschaffung
 - 2.3 Lagerhaltung
3. Produktion
 - 3.1 Grundlagen der Produktionswirtschaft

- 3.2 Produktionsverfahren und Kundenintegration
- 4. Absatz
 - 4.1 Absatz- und Marktbearbeitungsstrategien
 - 4.2 Marketinginstrumente
- 5. Personalmanagement und -führung
 - 5.1 Personalmanagement
 - 5.2 Personalführung und Motivation
 - 5.3 Wissensmanagement

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Balderjahn, I./Specht, G. (2020): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 8. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Bozarth, C. C./Handfield, R. B. (2019): Introduction to Operations and Supply Chain Management. 5. Auflage, Pearson, Boston.
- Ebert, R. J./Griffin, R. W. (2017): Business Essentials. 11. Auflage, Pearson Higher Education, Boston.
- Hoffmann, J./Roock, S. (2018): Agile Unternehmen. dpunkt.Verlag, Heidelberg.
- Needle, D. (2019): Business in context: an introduction to business and its environment. 9. Auflage, Cengage Learning, Andover.
- Vahs, D./Schäfer-Kunz, P. (2021): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 8. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wöhe, G. et al. (2016): Übungsbuch zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre. 15. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 43,25 h	Präsenzstudium 4,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 2,25 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 50 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation

Modulcode: DLBWIRWMK

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	CP	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	keine	BA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
s. Curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Stefanie Rödel (Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation)

Kurse im Modul

- Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation (DLBWIRWMK01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Advanced Workbook

Studienformat: Duales Studium

Advanced Workbook

Studienformat: myStudium

Advanced Workbook

Studienformat: Kombistudium

Advanced Workbook

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens
- Aufbau und Bestandteile guter Forschung
- Literaturrecherche
- Empirische Forschung
- Gestaltung von wissenschaftlichen Arbeiten

Qualifikationsziele des Moduls**Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- darzustellen, was Wissenschaft ist und warum diese benötigt wird (auch im praxisorientierten Studium & in der Berufspraxis).
- den wissenschaftlichen Anspruch und die gute wissenschaftliche Praxis zu benennen, diese anzuwenden und im Zuge dessen Alltagswissen von wissenschaftlichem Wissen zu unterscheiden.
- die Grundprinzipien, Techniken und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens darzustellen und anzuwenden.
- Literatur zu finden, zu bewerten, zu dokumentieren und mit dieser gemäß wissenschaftlichen Standards zu arbeiten.
- eigene wissenschaftliche Arbeiten nach den Richtlinien der IU zu planen und umzusetzen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Methoden

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft, Management und Kommunikation

Kurscode: DLBWIRWMK01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs lernen die Studierenden die Grundzüge des wissenschaftlichen Arbeitens kennen und anzuwenden. Der routinierte Umgang mit wissenschaftlicher Praxis gehört zu den akademischen Basisqualifikationen, um ein Studium erfolgreich zu bestehen. Die Studierenden werden an grundlegende Prinzipien, Techniken und Instrumente wissenschaftlichen Arbeitens herangeführt und dadurch befähigt, schriftliche und mündliche Arbeiten im Laufe ihres Studiums selbstständig zu bearbeiten. Auch werden sie in die Lage versetzt, ihre Argumentationen quellenbasiert und fundiert zu entwickeln und zu formulieren. Es werden zunächst die allgemeinen Eigenschaften, Anforderungen, Standards und Gütekriterien von Wissenschaft vorgestellt anschließend dabei verschiedene empirische Methoden diskutiert. Anhand konkreter Anwendungsbeispiele und Leitfäden werden die Studierenden bei der eigenständigen wissenschaftlichen Arbeit unterstützt. Sie werden befähigt, die Grundprinzipien, Techniken und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens selbst darzustellen und anzuwenden. Dazu zählt auch, die notwendige Literatur zu finden, zu bewerten, zu dokumentieren und mit dieser, gemäß wissenschaftlicher Standards zu arbeiten. Mithilfe von Best Practices und anschaulichen Erläuterungen werden die Studierenden dabei unterstützt, die verschiedenen Formen wissenschaftlicher Arbeiten im Laufe ihres Studiums stringent anhand einer klaren Fragestellung und entlang eines nachvollziehbaren roten Fadens erfolgreich zu verfassen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- darzustellen, was Wissenschaft ist und warum diese benötigt wird (auch im praxisorientierten Studium & in der Berufspraxis).
- den wissenschaftlichen Anspruch und die gute wissenschaftliche Praxis zu benennen, diese anzuwenden und im Zuge dessen Alltagswissen von wissenschaftlichem Wissen zu unterscheiden.
- die Grundprinzipien, Techniken und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens darzustellen und anzuwenden.
- Literatur zu finden, zu bewerten, zu dokumentieren und mit dieser gemäß wissenschaftlichen Standards zu arbeiten.
- eigene wissenschaftliche Arbeiten nach den Richtlinien der IU zu planen und umzusetzen.

Kursinhalt

1. Was ist Wissenschaft?
 - 1.1 Alltagswissen vs. wissenschaftliches Wissen
 - 1.2 Wie schafft Wissenschaft Wissen?
 - 1.3 Wissenschaftliche Theorien, Modelle und Methoden
2. Wissenschaftliche Standards
 - 2.1 Wissenschaftliche Standards
 - 2.2 Juristische Grundlagen
 - 2.3 Forschungsethik
 - 2.4 Zielsetzung und Anspruch der wissenschaftlichen Arbeit
3. Die wissenschaftliche Arbeit
 - 3.1 Typen wissenschaftlicher Arbeiten
 - 3.2 Themenfindung und wissenschaftliche Fragestellung
 - 3.3 Forschungsfragestellung und Hypothesen
 - 3.4 Elemente/Bestandteile/Aufbau einer wissenschaftlichen Arbeit
 - 3.5 Wissenschaftliches Schreiben
 - 3.6 Argumentieren, diskutieren und kritisch reflektieren
4. Arbeit mit Quellen
 - 4.1 Unterscheidung Primär- und Sekundärquellen
 - 4.2 Quellenarten
 - 4.3 Relevante Quellen finden
 - 4.4 Quellen bewerten und eingrenzen
 - 4.5 Quellen dokumentieren und verwalten
5. Forschungsmethoden
 - 5.1 Quantitative Forschungsmethoden
 - 5.2 Qualitative Forschungsmethoden
 - 5.3 Mixed Methods
 - 5.4 Wahl der Forschungsmethode
 - 5.5 Gütekriterien für quantitative und qualitative Forschung
6. Best Practices und Erfolgsfaktoren
 - 6.1 Positive Beispiele
 - 6.2 Checklisten
 - 6.3 Mündliche Arbeiten

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Döring, N., Bortz, J. (2016). Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften (5. Aufl.). Springer.
- Ebster, C. & Stalzer, L. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler (5. Aufl.). Facultas.
- Heidler, P., Krczal, E. & Krczal, A. (2021). Wissenschaftlich Arbeiten für Vielbeschäftigte: ein praktischer Leitfaden mit Beispielen, Anleitungen und Vorlagen. UTB.
- Kornmeier, M. (2016). Wissenschaftlich schreiben leicht gemacht: Für Bachelor, Master und Dissertation (7. Aufl.). Haupt.
- Sandberg, B. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten von Abbildung bis Zitat. Lehr- und Übungsbuch für Bachelor, Master und Promotion (3. Aufl.). De Gruyter Oldenbourg.
- Theisen, M. R. & Theisen, M. (2017). Wissenschaftliches Arbeiten. Erfolgreich bei Bachelor- und Masterarbeit (17. Aufl.). Vahlen.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Managerial Economics

Modulcode: DLBBWME

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sebastian Holzmann (Managerial Economics)

Kurse im Modul

- Managerial Economics (DLBBWME01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Duales Studium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen
- Die unsichtbare Hand des Marktes
- Entscheidungen der Konsumenten
- Unternehmerische Entscheidungen I: Vollständiger Wettbewerb
- Unternehmerische Entscheidungen II: Unvollständiger Wettbewerb
- Unternehmerische Entscheidungen III: Spieltheorie
- Fortgeschrittene Mikroökonomie

Qualifikationsziele des Moduls**Managerial Economics**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- grundsätzliche volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und diese für unterschiedliche Märkte anzuwenden.
- die Bedeutung von Angebot, Nachfrage und Marktgleichgewicht zu erklären.
- die Determinanten der Zahlungsbereitschaft von Konsumenten einzuschätzen.
- die Determinanten von Produktionsentscheidungen zu diskutieren und optimale unternehmerische Strategien aufzuzeigen.
- den Einfluss von unterschiedlichen Marktformen auf Produktions- und Preisentscheidungen einzuschätzen.
- strategische Interaktionen zwischen Unternehmen zu analysieren.
- auf Basis von Erkenntnissen der Informations- und Verhaltensökonomik, traditionelle ökonomische Modelle kritisch zu hinterfragen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Volkswirtschaftslehre.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management.

Managerial Economics

Kurscode: DLBBWME01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Basis für (fast) alle ökonomischen Fragestellungen ist das Problem der Knappheit. Aufbauend auf dieser Erkenntnis befasst sich dieser Kurs mit drei zentralen Aspekten. Erstens wird das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf Märkten analysiert. Zweitens werden Erkenntnisse über das Verhalten von Konsumenten auf Märkten erarbeitet. Drittens stehen unternehmerische Entscheidungen im Mittelpunkt, die u.a. von der zur Verfügung stehenden Produktionstechnologie und den Wettbewerbsbedingungen auf Märkten abhängen. Diese drei Kernelemente werden aus einer anwendungsorientierten Perspektive vermittelt, in der jeweils der Bezug zu (aktuellen) Herausforderungen des Managements von Firmen hergestellt wird. Der Kurs beinhaltet daher sowohl die Auseinandersetzung mit ökonomischen Theorien als auch deren Anwendungen in der unternehmerischen Praxis.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- grundsätzliche volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und diese für unterschiedliche Märkte anzuwenden.
- die Bedeutung von Angebot, Nachfrage und Marktgleichgewicht zu erklären.
- die Determinanten der Zahlungsbereitschaft von Konsumenten einzuschätzen.
- die Determinanten von Produktionsentscheidungen zu diskutieren und optimale unternehmerische Strategien aufzuzeigen.
- den Einfluss von unterschiedlichen Marktformen auf Produktions- und Preisentscheidungen einzuschätzen.
- strategische Interaktionen zwischen Unternehmen zu analysieren.
- auf Basis von Erkenntnissen der Informations- und Verhaltensökonomik, traditionelle ökonomische Modelle kritisch zu hinterfragen.

Kursinhalt

1. Grundlagen
 - 1.1 Begriffsdefinition & Gegenstand der Volkswirtschaftslehre
 - 1.2 Wie denken Volkswirte?
2. Die unsichtbare Hand des Marktes
 - 2.1 Angebot und Nachfrage

- 2.2 Marktgleichgewicht
- 2.3 Elastizitäten
- 2.4 Anwendungen
- 3. Entscheidungen der Konsumenten
 - 3.1 Nutzentheorie
 - 3.2 Zahlungsbereitschaft
 - 3.3 Nachfrage
 - 3.4 Anwendungen
- 4. Unternehmerische Entscheidungen I: Vollständiger Wettbewerb
 - 4.1 Produktion
 - 4.2 Kosten
 - 4.3 Angebot
 - 4.4 Anwendungen
- 5. Unternehmerische Entscheidungen II: Unvollständiger Wettbewerb
 - 5.1 Monopol
 - 5.2 Monopolistische Konkurrenz
 - 5.3 Oligopol
- 6. Unternehmerische Entscheidungen III: Spieltheorie
 - 6.1 Methodik
 - 6.2 Simultane Spiele
 - 6.3 Sequentielle Spiele
- 7. Fortgeschrittene Mikroökonomie
 - 7.1 Informationsökonomie
 - 7.2 Verhaltensökonomie

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bofinger, P. (2015): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre – Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. 4. Auflage, Pearson Studium, München.
- Frank, R./Cartwright, E. (2016): Microeconomics and Behaviour. 2. Auflage, McGraw-Hill Education, New York.
- Mankiw, N. G./Taylor, M. P. (2018): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. 7. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Pindyck, R. S./Rubinfeld, D. L. (2018): Mikroökonomie. 9. Auflage, Pearson Studium, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Tourismusmanagement I

Modulcode: BWT01-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Kristina Sommer (Tourismusmanagement I (Einführung))

Kurse im Modul

- Tourismusmanagement I (Einführung) (BWT001-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Prüfungsart

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Besonderheiten des touristischen Produkts
- Begriffe, Definitionen und die wirtschaftliche Bedeutung der Tourismusbranche
- Tourismusprodukte aus Kunden- und Anbietersicht: Reisemotivation, -information und -entscheidung, Qualität, Wertkette
- Überblick über die wichtigsten Anbieter, ihre Produkte und ihre Wettbewerbsposition
- Qualität im Tourismus, Trends

Qualifikationsziele des Moduls**Tourismusmanagement I (Einführung)**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- touristische Fachbegriffe zu verstehen und anzuwenden.
- die Besonderheiten touristischer Produkte zu erklären und ihre Bedeutung für die Wettbewerbssituation verschiedener Anbieter nachzuvollziehen.
- verschiedene Teilbereiche des touristischen Marktes zu beschreiben und die jeweiligen Besonderheiten zu diskutieren.
- die Kundenseite mit ihren Bedürfnissen zu verstehen und zu analysieren, um diese im Vertrieb oder bei der Entwicklung von Produkten berücksichtigen zu können.
- die Charakteristiken verschiedener Anbieter gegenüberzustellen und dadurch erfolgreiche Strategien zu identifizieren sowie die Auswirkungen von zukünftigen Marktereignissen auf die Wettbewerbsteilnehmer zu antizipieren.
- den Einfluss aktueller wie sich zukünftig abzeichnender gesamtgesellschaftlicher Trends auf den Tourismus zu übertragen und die Auswirkungen touristischer Trends auf die Branche und ihre individuellen Teilbereiche abzuleiten.
- die bestimmenden Wettbewerbskräfte und Entwicklungen des Marktes zu identifizieren und ihre Zusammenhänge zu verstehen, so dass diese Erkenntnisse auf Teilmärkte und spezielle Fragestellungen übertragen und zukünftige Entwicklungen eingeordnet und bewertet werden können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Tourismusmanagement I (Einführung)

Kurscode: BWTO01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Kursen Dienstleistungsmanagement, BWL und Marketing betrachtet der Kurs die Tourismusindustrie mit ihren verschiedenen Anbietern im Speziellen. Hierzu werden eingangs die gängigen Fachbegriffe erklärt und voneinander abgegrenzt sowie die Besonderheiten des touristischen Produktes aufgezeigt. Anhand von Kennzahlen, Daten und Fakten werden die verschiedenen Teilmärkte, Anbieter und Zielgruppen dargestellt und so ein Überblick über den Tourismusmarkt vermittelt. Um die Nachfrageseite zu verstehen, werden die Motivation der Kunden, ihre Informations- und Entscheidungsprozesse sowie die Bedeutung von Qualität erklärt und die Bedeutung von Erlebnissen bei der Konzeption von touristischen Produkten erarbeitet. Die Anbieter touristischer Produkte werden im Überblick dargestellt und ihr Zusammenwirken bei der Erstellung einer Reise aufgezeigt. Nach einem Überblick über die wichtigsten Reiseziele wird das Management von Destinationen, Attraktionen und Themenparks, Events, Kreuzfahrten sowie der Geschäftsreisemarkt vertieft. Schließlich werden aktuelle sowie sich zukünftig abzeichnende Trends als Einflussfaktoren für bevorstehende Entwicklungen im Markt aufgezeigt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- touristische Fachbegriffe zu verstehen und anzuwenden.
- die Besonderheiten touristischer Produkte zu erklären und ihre Bedeutung für die Wettbewerbssituation verschiedener Anbieter nachzuvollziehen.
- verschiedene Teilbereiche des touristischen Marktes zu beschreiben und die jeweiligen Besonderheiten zu diskutieren.
- die Kundenseite mit ihren Bedürfnissen zu verstehen und zu analysieren, um diese im Vertrieb oder bei der Entwicklung von Produkten berücksichtigen zu können.
- die Charakteristiken verschiedener Anbieter gegenüberzustellen und dadurch erfolgreiche Strategien zu identifizieren sowie die Auswirkungen von zukünftigen Marktereignissen auf die Wettbewerbsteilnehmer zu antizipieren.
- den Einfluss aktueller wie sich zukünftig abzeichnender gesamtgesellschaftlicher Trends auf den Tourismus zu übertragen und die Auswirkungen touristischer Trends auf die Branche und ihre individuellen Teilbereiche abzuleiten.
- die bestimmenden Wettbewerbskräfte und Entwicklungen des Marktes zu identifizieren und ihre Zusammenhänge zu verstehen, so dass diese Erkenntnisse auf Teilmärkte und spezielle Fragestellungen übertragen und zukünftige Entwicklungen eingeordnet und bewertet werden können.

Kursinhalt

1. Besonderheiten des touristischen Produkts
 - 1.1 Was sind touristische Produkte?
 - 1.2 Touristische Produkte sind immateriell, intangibel
 - 1.3 Touristische Produkte sind nicht lagerfähig
 - 1.4 Touristische Produkte sind heterogen
 - 1.5 Touristische Produkte erfordern die Mitwirkung des Kunden als „externen Faktor“
2. Einführung in die Tourismusbranche
 - 2.1 Die wirtschaftliche Bedeutung der Tourismusbranche
 - 2.2 Begriffe und Definitionen
3. Die Kundenseite: Warum wird eigentlich gereist?
 - 3.1 Reisemotivation
 - 3.2 Risiken bei der Reiseentscheidung
 - 3.3 Reiseinformation
 - 3.4 Reiseentscheidung
4. Die Angebotsseite im Tourismus
 - 4.1 Das System Tourismus
 - 4.2 Die Wertekette
 - 4.3 Tourismus als virtuelles Produkt
5. Ziele und Zielgebiete
 - 5.1 Überblick über die wichtigsten Ziele und Reiseströme weltweit
 - 5.2 Reiseverhalten der deutschen Bevölkerung
 - 5.3 Einführung in das Destinationsmanagement
 - 5.4 Attraktionen & Themenparks
 - 5.5 Events
 - 5.6 Kreuzfahrten
 - 5.7 Geschäftsreisen
6. Qualität im Tourismus
 - 6.1 Definitionen
 - 6.2 Inhaltliche Dimensionen der Qualität
 - 6.3 Zeitliche Dimensionen der Qualität
7. Trends im Tourismus
 - 7.1 Gesamtgesellschaftliche Trends

7.2 Trends und Entwicklungen im Tourismus

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Fuchs, W. (2008): Lexikon Tourismus. Destinationen, Gastronomie, Hotellerie, Reisemittler, Reiseveranstalter, Verkehrsträger. Oldenbourg, München.
- Freyer, W. (2011): Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie. 10. Auflage, Oldenbourg, München.
- Schulz, A. et al. (2021): Grundlagen des Tourismus. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Kolbeck, F./Rauscher, M. (2020): Tourismus-Management – Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen. 3. Auflage, Franz Vahlen, München.
- Mundt, J. W. (2013): Tourismus. 4. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart
------------------------------------	----------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Agiles Projektmanagement

Modulcode: DLBDBAPM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Martin Barth (Agiles Projektmanagement)

Kurse im Modul

- Agiles Projektmanagement (DLBDBAPM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Studienformat: Duales Studium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Studienformat: myStudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls <p>In diesem Kurs erlangen die Studierenden Handlungskompetenzen im Bereich des agilen Projektmanagements durch die eigenständige Bearbeitung eines Projekts. Hierbei wenden sie unter anderem die Werte, Aktivitäten, Rollen und Artefakte agiler Vorgehensweisen am Beispiel Scrum an.</p>	
Qualifikationsziele des Moduls Agiles Projektmanagement <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">▪ die Unterschiede zwischen agilem und plangetriebenem Projektmanagement zu erläutern.▪ agile Prinzipien zu erläutern.▪ nach den in Scrum definierten Werten agil zusammenzuarbeiten.▪ die in Scrum definierten Aktivitäten anzuwenden.▪ die in Scrum definierten Rollen zu verantworten.▪ die in Scrum definierten Artefakte zu erstellen und zu pflegen.	
Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang <p>Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Projektmanagement</p>	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule <p>Alle Bachelor-Programm im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Agiles Projektmanagement

Kurscode: DLBDBAPM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Unter Anwendung bekannter Methoden und Techniken aus dem Themengebiet des agilen Projektmanagements bearbeiten die Studierenden in diesem Kurs selbstständig eine praktische Fragestellung und erhalten so eine praktische Einführung in das agile Projektmanagement. Dabei erfolgt die Anwendung der einzelnen Grundprinzipien auch in Gegenüberstellung zu plangetriebenem Projektmanagement. Um agiles Projektmanagement nicht nur zu verstehen, sondern auch zu erfahren, werden Werte, Aktivitäten, Rollen und Artefakte typischer agiler Vorgehensweisen am Beispiel Scrum vertieft und an einem Beispielprojekt umgesetzt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Unterschiede zwischen agilem und plangetriebenem Projektmanagement zu erläutern.
- agile Prinzipien zu erläutern.
- nach den in Scrum definierten Werten agil zusammenzuarbeiten.
- die in Scrum definierten Aktivitäten anzuwenden.
- die in Scrum definierten Rollen zu verantworten.
- die in Scrum definierten Artefakte zu erstellen und zu pflegen.

Kursinhalt

- In diesem Kurs werden den Studierenden verschiedene Kompetenzen im Bereich des agilen Projektmanagements durch die praktische Anwendung im Rahmen eines Projektberichts vermittelt. Im Gegensatz zu plangetriebenem Projektmanagement werden dabei vor allem die aus der modernen Softwareentwicklung bekannten Prinzipien der Agilität genutzt. Am Beispiel von SCRUM sollen sich die Studierenden eine agile Vorgehensweise selbst aneignen. Das Wissen um die jeweiligen Rollen und Aktivitäten werden die Studierenden dann in einem einfachen Projekt einsetzen und auf diese Weise erste praktische Erfahrungen sammeln und im Projektbericht dokumentieren. Die Inhalte der Projekte ergeben sich aus den individuellen Fähigkeiten und Voraussetzungen der Studierenden.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Röpstorff, S./Wiechmann, R. (2012). Scrum in der Praxis. Erfahrungen, Problemfelder und Erfolgsfaktoren. dpunkt.verlag Heidelberg.
- Rubin, K. S. (2014). Essential Scrum. Umfassendes Scrum-Wissen aus der Praxis. Mitp Verlag Frechen.
- Rook, A. (2011). Software-Kanban. Eine Einführung. In: Projektmagazin, Heft 4,
- Leffingwell, D. et al. (o. J.) (2015). Scaled Agile Framework. <http://scaledagileframework.com>
- Schwaber, K./Sutherland, J. (o. J.) (2015). The Scrum Guide™ - The definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game. <https://www.scrumguides.org>.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Projekt
------------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Projekt
---------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

2. Semester

Buchführung und Bilanzierung

Modulcode: BBUB-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (Buchführung und Bilanzierung I) / Prof. Dr. Michael Broens (Buchführung und Bilanzierung II)

Kurse im Modul

- Buchführung und Bilanzierung I (BBUB01-01)
- Buchführung und Bilanzierung II (BBUB02-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung <u>Buchführung und Bilanzierung I</u> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten <u>Buchführung und Bilanzierung II</u> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls Buchführung und Bilanzierung I <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Aufgaben und Ziele der Finanzbuchhaltung ▪ Die Bilanz als Ausgangspunkt der doppelten Buchführung ▪ Die Buchungen des Warenverkehrs ▪ Die Verbuchung ausgewählter Geschäftsvorfälle ▪ Die Erstellung des Jahresabschlusses Buchführung und Bilanzierung II <ul style="list-style-type: none"> ▪ Basiselemente der Bilanzierung ▪ Ansatz und Bewertung des Anlagevermögens nach HGB ▪ Ansatz und Bewertung des Umlaufvermögens nach HGB ▪ Ansatz und Bewertung des Fremdkapitals nach HGB ▪ Jahresabschlussanalyse nach HGB

Qualifikationsziele des Moduls

Buchführung und Bilanzierung I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des externen Rechnungswesens zu skizzieren.
- die einschlägigen Fachbegriffe auf dem Gebiet der Bilanzierung zu erläutern.
- den Stellenwert der externen Rechnungslegung im Gesamtunternehmenskontext zu beurteilen.
- die Elemente der Rechnungslegung in der Buchhaltungspraxis zu unterscheiden und anzuwenden.
- Geschäftsvorfälle selbstständig unter Anwendung der Methode der doppelten Buchführung, dazustellen und zu analysieren.
- selbstständig einfache Jahresabschlüsse zu erstellen.

Buchführung und Bilanzierung II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Positionen der Aktiv- und Passivseite der Bilanz zu erläutern.
- die Grundregeln der Bilanzierung und Bewertung der verschiedenen Positionen der Bilanz zu benennen.
- Transaktionen, welche die genannten Bilanzpositionen betreffen, zu erfassen und selbstständig zu verbuchen.
- die wichtigsten Instrumente der Bilanzanalyse selbstständig zu benennen und anzuwenden.
- die Jahresabschlüsse von verschiedenen Unternehmen zu vergleichen und zu evaluieren.
- selbstständig komplexere Jahresabschlüsse zu erstellen und zu werten.
- basierend auf dem Jahresabschluss den Erfolg eines Unternehmens zu beurteilen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Finanzen & Steuern

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Buchführung und Bilanzierung I

Kurscode: BBUB01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erhalten die Studierenden einen praxisorientierten Überblick über das externe Rechnungswesen sowie die Grundbegriffe und verrechnungstechnischen Grundlagen der doppelten Buchführung. Es folgen Abschnitte über Bilanzierungsgrundsätze, die Erfassung von Geschäftsvorfällen und die Aufstellung von Finanzberichten. Der Kurs orientiert sich am Handelsgesetzbuch (HGB).

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des externen Rechnungswesens zu skizzieren.
- die einschlägigen Fachbegriffe auf dem Gebiet der Bilanzierung zu erläutern.
- den Stellenwert der externen Rechnungslegung im Gesamtunternehmenskontext zu beurteilen.
- die Elemente der Rechnungslegung in der Buchhaltungspraxis zu unterscheiden und anzuwenden.
- Geschäftsvorfälle selbstständig unter Anwendung der Methode der doppelten Buchführung, dazustellen und zu analysieren.
- selbstständig einfache Jahresabschlüsse zu erstellen.

Kursinhalt

1. Funktionen und Grundsätze des Rechnungswesens
 - 1.1 Begriffe und Funktionen des Rechnungswesens
 - 1.2 Adressaten und Teilgebiete des betrieblichen Rechnungswesens
 - 1.3 Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
 - 1.4 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Rechnungslegungsgrundsätze
 - 1.5 Rechengrößen des Rechnungswesens
2. Technik und Organisation der doppelten Buchführung nach HGB
 - 2.1 Inventar und Inventur
 - 2.2 Bilanz
 - 2.3 Gewinn- und Verlust-Rechnung
 - 2.4 Verbuchung von Geschäftsvorfällen

2.5	Organisation der Buchführung
3.	Buchungen des Warenverkehrs nach HGB
3.1	Umsatzsteuer
3.2	Sachkonten beim Einkauf und Verkauf
3.3	Lieferanten- und Kundenskonti, Rabatte und Boni
4.	Verbuchung ausgewählter Geschäftsvorfälle nach HGB
4.1	Buchungen im Personalbereich
4.2	Buchungen im Anlagevermögen
4.3	Darlehen und Zinsen
4.4	Steuern
5.	Erstellung eines Jahresabschlusses nach HGB
5.1	Periodenabgrenzung
5.2	Bestandteile des Jahresabschlusses

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none">▪ Coenenberg, A. G. et al. (2016): Einführung in das Rechnungswesen. Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.▪ Eisele, W./Knobloch, A. P. (2011): Technik des betrieblichen Rechnungswesens. Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen. 8. Auflage, Vahlen, München.▪ Möller, H.P./Hüfner, B./Ketteniß, H. (2012): Buchführung und Finanzberichte. Grundlagen, Anwendung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.▪ Weber, J./Weißberger, B. E. (2010): Einführung in das Rechnungswesen. Bilanzierung und Kostenrechnung. 9. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.▪ Wöhe, G. (2011): Bilanzierung und Bilanzpolitik. Betriebswirtschaft, Handelsrecht und Steuerrecht. 10. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 86,5 h	Präsenzstudium 9 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 4,5 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 100 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint	<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium
<input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Audio	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
	<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Buchführung und Bilanzierung II

Kurscode: BBUB02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs befasst sich – aufbauend auf Grundlagenwissen – mit den wesentlichen Elementen des Jahresabschlusses. Insbesondere werden die einzelnen Bilanzpositionen im Hinblick auf die Bilanzierung dem Grunde nach wie auch in ihrer Erst- und Folgebewertung näher analysiert. Darauffolgend werden Ziele und Methoden der Bilanzanalyse dargestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Positionen der Aktiv- und Passivseite der Bilanz zu erläutern.
- die Grundregeln der Bilanzierung und Bewertung der verschiedenen Positionen der Bilanz zu benennen.
- Transaktionen, welche die genannten Bilanzpositionen betreffen, zu erfassen und selbstständig zu verbuchen.
- die wichtigsten Instrumente der Bilanzanalyse selbstständig zu benennen und anzuwenden.
- die Jahresabschlüsse von verschiedenen Unternehmen zu vergleichen und zu evaluieren.
- selbstständig komplexere Jahresabschlüsse zu erstellen und zu werten.
- basierend auf dem Jahresabschluss den Erfolg eines Unternehmens zu beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundfragen der Bilanzierung
 - 1.1 Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden
 - 1.2 Ausweis von Vermögensgegenständen und Schulden
 - 1.3 Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden
2. Bilanzierung des Anlagevermögens nach HGB
 - 2.1 Grundsätze der Bilanzierung des Anlagevermögens
 - 2.2 Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
 - 2.3 Sachanlagevermögen
 - 2.4 Finanzanlagen
3. Bilanzierung des Umlaufvermögens nach HGB
 - 3.1 Grundsätze der Bilanzierung des Umlaufvermögens

- 3.2 Vorräte
- 3.3 Forderungen
- 3.4 Wertpapiere und flüssige Mittel
- 4. Bilanzierung der Schulden nach HGB
 - 4.1 Grundsätze der Bilanzierung der Schulden
 - 4.2 Bewertung von Verbindlichkeiten und Rückstellungen
 - 4.3 Behandlung des Disagios
- 5. Jahresabschlussanalyse
 - 5.1 Ziele und Grundlagen der Jahresabschlussanalyse
 - 5.2 Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G. et al. (2016): Einführung in das Rechnungswesen. Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Eisele, W./Knobloch, A. P. (2011): Technik des betrieblichen Rechnungswesens. Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen. 8. Auflage, Vahlen, München.
- Möller, H. P./Hüfner, B./Ketteniß, H. (2012): Buchführung und Finanzberichte. Grundlagen, Anwendung. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Weber, J./Weißberger, B. E. (2010): Einführung in das Rechnungswesen. Bilanzierung und Kostenrechnung. 9. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wöhe, G. (2011): Bilanzierung und Bilanzpolitik. Betriebswirtschaft, Handelsrecht und Steuerrecht. 10. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 43,25 h	Präsenzstudium 4,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 2,25 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 50 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Modulcode: DLBBUBOE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Daniel Neurauter (Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich)

Kurse im Modul

- Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich (DLBBUBOE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Ziele, Funktionen und Adressaten des Rechnungswesens
- Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
- Instrumente des Jahresabschlusses
- Verbuchung von Geschäftsfällen und Abschlussarbeiten
- Einnahmen- und Ausgabenrechnung
- Sonderfälle des österreichischen Steuerrechts

Qualifikationsziele des Moduls**Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des Rechnungswesens zu kennen.
- die Instrumente des Jahresabschlusses zu kennen.
- die gesetzlichen Vorschriften und Rahmenbedingungen gemäß UGB und BAO zu kennen.
- die Zusammenhänge zwischen Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung zu erkennen und zu verstehen.
- einfache Geschäftsfälle selbstständig zu verbuchen, nachzuvollziehen und zu interpretieren.
- einfache Jahresabschlüsse selbstständig zu erstellen und zu analysieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Finanzen & Steuern

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Buchhaltung und Bilanzierung in Österreich

Kurscode: DLBBUBOE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erhalten die Studierenden einen praxisorientierten Überblick über das Rechnungswesen sowie die Funktionsweise der Buchhaltung in Österreich. Es folgen Abschnitte über die Instrumente des Jahresabschlusses, die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchhaltung, die Verbuchung von Geschäftsfällen, den Gewinnfreibetrag, die steuerliche Mehr-Weniger-Rechnung sowie der Einnahmen- und Ausgabenrechnung. Der Kurs orientiert sich am UGB und der BAO.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen des Rechnungswesens zu kennen.
- die Instrumente des Jahresabschlusses zu kennen.
- die gesetzlichen Vorschriften und Rahmenbedingungen gemäß UGB und BAO zu kennen.
- die Zusammenhänge zwischen Bilanz, GuV und Kapitalflussrechnung zu erkennen und zu verstehen.
- einfache Geschäftsfälle selbstständig zu verbuchen, nachzuvollziehen und zu interpretieren.
- einfache Jahresabschlüsse selbstständig zu erstellen und zu analysieren.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Buchhaltung und Rechnungslegung
 - 1.1 Ziele und Funktionen des Rechnungswesens
 - 1.2 Adressaten und Teilgebiete des betrieblichen Rechnungswesens
 - 1.3 Gesetzliche Vorschriften und Rahmenbedingungen
 - 1.4 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung
2. Instrumente des Jahresabschlusses
 - 2.1 Bilanz
 - 2.2 Gewinn- und Verlustrechnung
 - 2.3 Kapitalflussrechnung
 - 2.4 Inventur und Inventar
 - 2.5 Überblick über den Zusammenhang der Instrumente

3. Die doppelte Buchhaltung
 - 3.1 Gewinnermittlungsarten
 - 3.2 Grundlagen und Hilfsmittel der Buchhaltung
 - 3.3 Bücher der doppelten Buchhaltung
4. Buchungen des Warenverkehrs
 - 4.1 Das geteilte Warenkonto
 - 4.2 Grenzüberschreitende Warenbewegungen
 - 4.3 Wareneinsatz
 - 4.4 Kunden- und Lieferantenskonti, Rabatte
 - 4.5 Eigenverbrauch – Privatentnahme
5. Verbuchung ausgewählter Geschäftsfälle
 - 5.1 Verbuchung von An- und Vorauszahlungen
 - 5.2 Verbuchung von Fremdwährungen
 - 5.3 Verbuchung von Steuern und Abgaben
 - 5.4 Verbuchung von Reisekosten
 - 5.5 Verbuchung von Darlehen, Krediten und Zinszahlungen
6. Abschlussbuchungen und Abschreibungen
 - 6.1 Anlagenbewertung
 - 6.2 Bewertung von Verbindlichkeiten und Forderungen
 - 6.3 Rechnungsabgrenzungen
 - 6.4 Rückstellungen
 - 6.5 Besonderheiten bei PKWs und Kombis
7. Die Einnahmen- und Ausgaben-Rechnung
 - 7.1 Grundlagen der Einnahmen- und Ausgaben-Rechnung
 - 7.2 Aufzeichnungen zur Umsatzsteuer
8. Sonderfälle des österreichischen Steuerrechts
 - 8.1 Gewinnfreibetrag
 - 8.2 Die steuerliche Mehr-Weniger-Rechnung

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Auer K. V. (2005): Buchhaltung – Bilanzierung – Analyse. Linde Verlag, Wien.
- Auer K.V. (2006): Jahresabschluss.
- Doralt W. (2016): Kodex des österreichischen Rechts. Steuergesetz 2016/2017. Linde Verlag, Wien.
- Geirhofer S., Hebrank C. (2016): Grundlagen Buchhaltung und Bilanzmanagement. Linde Verlag, Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Creative Lab <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Modulcode: DLBIHK

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Matthias Seeler (Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen)

Kurse im Modul

- Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen (DLBIHK01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen interkultureller Handlungskompetenz
- Kulturkonzepte
- Kultur und Ethik
- Implikationen aktueller ethischer Probleme im Bereich Interkulturalität, Ethik und Diversity
- Interkulturelles Lernen und Arbeiten
- Fallbeispiele für kulturelle und ethische Konflikte

Qualifikationsziele des Moduls**Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Methoden

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen

Kurscode: DLBIHK01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erwerben die Studierenden das nötige Wissen, um interkulturelle Handlungskompetenzen sowie aktuelle Entwicklungen zu den Themen Diversity und Ethik zu verstehen. Die Studierenden verstehen, wie sie Lernprozesse zur Entwicklung der in diesen Bereichen wichtigen Kompetenzen systematisch planen und durchführen. Dazu werden zunächst wichtige Begriffe geklärt und voneinander abgegrenzt. Der Kulturaspekt wird aus verschiedenen Perspektiven erklärt. Zudem lernen Studierende, dass Kulturfragen auf unterschiedlichen Ebenen relevant sind, etwa innerhalb eines Staates, in einem Unternehmen und auch in jeder anderen Gruppe. In diesem Kontext erkennen die Studierenden auch den Zusammenhang zwischen Ethik und Kultur mit verschiedenen Interdependenzen. Auf der Grundlage dieses Wissens werden die Studierenden dann mit den unterschiedlichen Möglichkeiten und Potenzialen interkulturellen und ethischen Lernens und Arbeitens vertraut gemacht. Anhand von Praxisfällen werden die erlernten Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für den heutigen Arbeitskontext in vielen Unternehmen deutlich gemacht. Die Studierenden bearbeiten sodann eine Fallstudie, in der das erworbene Wissen systematisch angewendet wird.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Begriffe in den Bereichen Interkulturalität, Diversity und Ethik zu erklären.
- unterschiedliche Erklärungsmuster von Kultur voneinander abzugrenzen.
- Kultur auf verschiedenen Ebenen zu begreifen.
- Prozesse interkulturellen Lernens und Arbeitens zu planen.
- die Interdependenzen von Kultur und Ethik zu verstehen.
- eine Fallstudie zur interkulturellen Handlungskompetenz selbständig zu bearbeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen interkultureller und ethischer Handlungskompetenz
 - 1.1 Gegenstandsbereiche, Begriffe und Definitionen
 - 1.2 Relevanz interkulturellen und ethischen Handelns
 - 1.3 Interkulturelles Handeln – Diversity, Globalisierung, Ethik
2. Kulturkonzepte
 - 2.1 Hofstede's Kulturdimensionen

- 2.2 Kulturdifferenzierung nach Hall
- 2.3 Locus-of-Control-Konzept nach Rotter
3. Kultur und Ethik
 - 3.1 Ethik – Grundbegriffe und Konzepte
 - 3.2 Interdependenz von Kultur und Ethik
 - 3.3 Ethische Konzepte in verschiedenen Regionen der Welt
4. Aktuelle Themen im Bereich Interkulturalität, Ethik und Diversity
 - 4.1 Digital Ethics
 - 4.2 Gleichberechtigung und Gleichstellung
 - 4.3 Social Diversity
5. Interkulturelles Lernen und Arbeiten
 - 5.1 Akkulturation
 - 5.2 Lernen und Arbeiten in interkulturellen Arbeitsgruppen
 - 5.3 Strategien zum Umgang mit kulturell geprägten Konflikten
6. Fallbeispiele für kulturelle und ethische Konflikte
 - 6.1 Fallbeispiel Interkulturalität
 - 6.2 Fallbeispiel Diversity
 - 6.3 Fallbeispiel Interkulturalität und Ethik

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Emrich, C. (2011): Interkulturelles Management: Erfolgsfaktoren im globalen Business. Kohlhammer-Verlag, Stuttgart/Berlin/Köln.
- Erll, A./Gymnich, M. (2015): Uni-Wissen Interkulturelle Kompetenzen: Erfolgreich kommunizieren zwischen den Kulturen – Kernkompetenzen. 4. Auflage, Klett Lerntraining, Stuttgart.
- Eß, O. (2010): Das Andere lehren: Handbuch zur Lehre Interkultureller Handlungskompetenz. Waxmann Verlag, Münster.
- Hofstede, G./ Hofstede, G. J./Minkov, M. (2017): Lokales Denken, globales Handeln Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. 6. Auflage, Beck, München.
- Leenen, W.R./Groß, A. (2018): Handbuch Methoden Interkultureller Bildung und Weiterbildung. Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Thomas, A. (2011): Interkulturelle Handlungskompetenz. Versiert, angemessen und erfolgreich im internationalen Geschäft. Gabler-Verlag, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Statistik

Modulcode: BSTA-02

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Heike Bornewasser-Hermes (Statistik)

Kurse im Modul

- Statistik (BSTA01-02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Duales Studium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Auswertungsmethoden eindimensionaler Daten
- Auswertungsmethoden zweidimensionaler Daten
- Lineare Regression
- Grundlagen der Wahrscheinlichkeitsrechnung
- Spezielle Wahrscheinlichkeitsverteilungen
- Statistische Schätzverfahren
- Hypothesentests

Qualifikationsziele des Moduls**Statistik**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Daten tabellarisch und grafisch aufzubereiten und darzustellen.
- Daten und ihre Lage- sowie Streuungsmaße zu analysieren und zu interpretieren.
- zu erkennen, wie zwei Variablen zusammenhängen, und diesen Zusammenhang zu analysieren.
- reale Gegebenheiten wahrscheinlichkeitstheoretisch zu beschreiben und quantitativ auszuwerten.
- die wichtigsten Wahrscheinlichkeitsverteilungen zu nennen und sie auf reale Probleme anzuwenden.
- Zahlenmaterial einer Stichprobe als Grundlage für Rückschlüsse auf Phänomene in der Grundgesamtheit zu nutzen.
- statistische Testverfahren durchzuführen und die Ergebnisse auszuwerten.
- Regressionen durchzuführen und die Ergebnisse zu interpretieren.
- aufbereitete Statistiken bzw. statistische Analysen einer kritischen Würdigung zu unterziehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Methoden.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management.

Statistik

Kurscode: BSTA01-02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Begriff „Statistik“ beschreibt i.d.R. zwei Phänomene: (i) die tabellarische und/oder grafische Aufbereitung von Daten und (ii) statistische Methoden, die verwendet werden, um Daten zu erheben, aufzubereiten und daraus Schlüsse zu ziehen. Daraus geht unmittelbar hervor, dass die Konfrontation mit Statistik allgegenwärtig ist – ob im Studium, in dem z.B. statistische Methoden in verwandten Kursen oder in Bachelor-Arbeiten Anwendung finden, oder im beruflichen Alltag, in dem z.B. Manager täglich mit statistischen Auswertungen konfrontiert sind, die sie verstehen und interpretieren müssen. Ziel des Kurses ist es daher, die wesentlichsten Elemente statistischer Verfahren zu vermitteln. Methodisch umfasst der Kurs zwei Schritte. Erstens werden theoretische Grundlagen zu den einzelnen statistischen Verfahren dargelegt und diese anhand von kleineren Beispielen und (interaktiven) Illustrationen vertieft. Zweitens werden die erlernten Methoden anhand von Anwendungsfällen einstudiert. Inhaltlich gliedert sich der Kurs in drei Teile. Die beschreibende (oder deskriptive) Statistik befasst sich mit unterschiedlichen Darstellungsformen von Daten. Die Wahrscheinlichkeitsrechnung dient vor allem als Grundlage für die schließende Statistik (oder Inferenzstatistik), bei der der Versuch unternommen wird, aus einer sog. Stichprobe Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit zu ziehen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Daten tabellarisch und grafisch aufzubereiten und darzustellen.
- Daten und ihre Lage- sowie Streuungsmaße zu analysieren und zu interpretieren.
- zu erkennen, wie zwei Variablen zusammenhängen, und diesen Zusammenhang zu analysieren.
- reale Gegebenheiten wahrscheinlichkeitstheoretisch zu beschreiben und quantitativ auszuwerten.
- die wichtigsten Wahrscheinlichkeitsverteilungen zu nennen und sie auf reale Probleme anzuwenden.
- Zahlenmaterial einer Stichprobe als Grundlage für Rückschlüsse auf Phänomene in der Grundgesamtheit zu nutzen.
- statistische Testverfahren durchzuführen und die Ergebnisse auszuwerten.
- Regressionen durchzuführen und die Ergebnisse zu interpretieren.
- aufbereitete Statistiken bzw. statistische Analysen einer kritischen Würdigung zu unterziehen.

Kursinhalt

1. Einführung
 - 1.1 Gegenstand der Statistik
 - 1.2 Grundbegriffe der Statistik
 - 1.3 Ablauf statistischer Untersuchungen
2. Auswertungsmethoden eindimensionaler Daten
 - 2.1 Tabellarische und grafische Darstellungsmöglichkeiten
 - 2.2 Lagemaße
 - 2.3 Streuungsmaße
3. Auswertungsmethoden zweidimensionaler Daten
 - 3.1 Kontingenzanalyse
 - 3.2 Rangkorrelationsanalyse
 - 3.3 Korrelationsanalyse
 - 3.4 Zusammenhangsmaßzahlen bei verschiedenen Skalenniveaus
4. Lineare Regression
 - 4.1 Grundlagen der einfachen linearen Regressionsanalyse
 - 4.2 Bestimmung der Regressionsgeraden
 - 4.3 Qualitätsbeurteilung
5. Grundlagen der Wahrscheinlichkeitsrechnung
 - 5.1 Zufallsexperimente und Ereignisse
 - 5.2 Wahrscheinlichkeit von Ereignissen
 - 5.3 Zufallsvariablen und ihre Verteilung
6. Spezielle Wahrscheinlichkeitsverteilungen
 - 6.1 Diskrete Verteilungen
 - 6.2 Stetige Verteilungen
7. Statistische Schätzverfahren
 - 7.1 Punktschätzung
 - 7.2 Intervallschätzung
8. Hypothesentests
 - 8.1 Methodik
 - 8.2 Eindimensionaler Erwartungswert-Test bei bekannter Standardabweichung (z-Test)
 - 8.3 Eindimensionaler Erwartungswert-Test bei unbekannter Standardabweichung (t-Test)

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bamberg, G./ Baur, F./ Krapp, M. (2017a): Statistik. Eine Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. 18. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, Berlin.
- Bamberg, G./ Baur, F./ Krapp, M. (2017b): Statistik-Arbeitsbuch. Übungsaufgaben – Fallstudien – Lösungen. 10. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, Berlin.
- Bortz, J./ Schuster, C. (2016): Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler. 7. Auflage, Springer, Heidelberg.
- Bühner, M./ Ziegler, M. (2017): Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler. Grundlagen und Umsetzung mit SPSS und R. 2. Auflage, Pearson, München.
- Eckstein, P. P. (2012): Klausurtraining Statistik: Deskriptive Statistik - Stochastik - Induktive Statistik Mit kompletten Lösungen. 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Schira, J. (2016): Statistische Methoden der VWL und BWL. Theorie und Praxis. 5. Auflage, Pearson, München.
- Schwarze, J. (2013a): Aufgabensammlung zur Statistik. 7. Auflage, NWB, Berlin.
- Schwarze, J. (2013b): Grundlagen der Statistik, Band 2: Wahrscheinlichkeitsrechnung und induktive Statistik. 10. Auflage, NWB, Berlin.
- Schwarze, J. (2014): Grundlagen der Statistik, Band 1: Beschreibende Verfahren. 12. Auflage, NWB, Berlin.
- Wewel, M. C. (2014): Statistik im Bachelor-Studium der BWL und VWL. Methoden, Anwendung, Interpretation. 3. Auflage, Pearson, München.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet interaktive Präsenzphasen mit online unterstützten Selbstlernphasen.

Destinationsmanagement

Modulcode: DLBTODM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r) Jacqueline Dreier (Destinationsmanagement)
--

Kurse im Modul
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Destinationsmanagement (DLBTODM01)

Art der Prüfung(en)	
Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten <u>Studienformat: myStudium</u> Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls

- Destinationen als regionale Wertschöpfungssysteme
- Abgrenzungsansätze von Destinationen
- Faktor- und Ressourcendisposition in Destinationen
- Nachfragebedingungen in Destinationen
- Wettbewerbsfähigkeit von Destinationen
- Organisation von Destinationen
- Planungs- und Governance-Ansätze
- Trendentwicklungen im Destinationsmanagement

Qualifikationsziele des Moduls**Destinationsmanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die touristische Destination als regionales Wertschöpfungssystem komplementärer Branchen zu verstehen und auf dieser Grundlage Ansätze zur Typologisierung touristischer Destinationen zu kennen.
- notwendige Produktionsfaktoren zu kennen, um das Produkt „Aufenthalt in einer Destination“ zu produzieren, darunter insbesondere Attraktionen und Attraktionspunkte.
- die wichtigsten Merkmale der touristischen Nachfrage und deren Segmentierungskriterien zu nennen.
- ein systemisches Verständnis für das Zusammenwirken von makro- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen, Nachfragestruktur und Ressourcendisposition im Kontext aktueller Ansätze zur Modellierung der Wettbewerbsfähigkeit von Destinationen zu haben.
- die Rolle und Aufgaben der Destinationsmanagementorganisation (DMO) als Koordinationsstelle unterschiedlicher Anspruchsgruppen einer Destination zu verstehen und ihre Finanzierungsmöglichkeiten sowie die idealtypische Struktur für die Aufgabenverteilung in den touristischen Destinationen in Deutschland zu kennen.
- ihren bisher erworbenen Einblick in Planungs- und Governance-Aspekte der touristischen Destination, insbesondere im Hinblick auf den Erarbeitungsprozess eines Tourismuskonzeptes anzuwenden.
- ihren bisher erworbenen Einblick in aktuelle Trendentwicklungen wie Erlebnisinszenierung oder nachhaltiges Destinationsmanagement anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Destinationsmanagement

Kurscode: DLBTODM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Destinationen als regionale Wertschöpfungssysteme; Abgrenzungsansätze von Destinationen; Faktor- und Ressourcendisposition in Destinationen; Nachfragebedingungen in Destinationen; Wettbewerbsfähigkeit von Destinationen; Organisation von Destinationen; Planungs- und Governance-Ansätze; Trendentwicklungen im Destinationsmanagement

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die touristische Destination als regionales Wertschöpfungssystem komplementärer Branchen zu verstehen und auf dieser Grundlage Ansätze zur Typologisierung touristischer Destinationen zu kennen.
- notwendige Produktionsfaktoren zu kennen, um das Produkt „Aufenthalt in einer Destination“ zu produzieren, darunter insbesondere Attraktionen und Attraktionspunkte.
- die wichtigsten Merkmale der touristischen Nachfrage und deren Segmentierungskriterien zu nennen.
- ein systemisches Verständnis für das Zusammenwirken von makro- und mikroökonomischen Rahmenbedingungen, Nachfragestruktur und Ressourcendisposition im Kontext aktueller Ansätze zur Modellierung der Wettbewerbsfähigkeit von Destinationen zu haben.
- die Rolle und Aufgaben der Destinationsmanagementorganisation (DMO) als Koordinationsstelle unterschiedlicher Anspruchsgruppen einer Destination zu verstehen und ihre Finanzierungsmöglichkeiten sowie die idealtypische Struktur für die Aufgabenverteilung in den touristischen Destinationen in Deutschland zu kennen.
- ihren bisher erworbenen Einblick in Planungs- und Governance-Aspekte der touristischen Destination, insbesondere im Hinblick auf den Erarbeitungsprozess eines Tourismuskonzeptes anzuwenden.
- ihren bisher erworbenen Einblick in aktuelle Trendentwicklungen wie Erlebnisinszenierung oder nachhaltiges Destinationsmanagement anzuwenden.

Kursinhalt

1. Die Destination als regionales Wertschöpfungssystem
 - 1.1 Definitionen
 - 1.2 Charakteristika der Destination
 - 1.3 Abgrenzungsansätze von Destinationen

2. Abgrenzung nach räumlich-geografischen Kriterien
 - 2.1 Abgrenzung nach der Aufenthaltsdauer
 - 2.2 Abgrenzung nach der Tourismusart/dem Reisegrund
 - 2.3 Abgrenzung nach Trägern/Akteuren
3. Faktor- und Ressourcendisposition in Destinationen
 - 3.1 Input- und Produktionsfaktoren von Destinationen
 - 3.2 Attraktionen und Attraktionspunkte
4. Nachfragebedingungen in Destinationen
 - 4.1 Zentrale Merkmale der touristischen Nachfrage
 - 4.2 Segmentierungsansätze im Tourismus
5. Wettbewerbsfähigkeit von Destinationen
 - 5.1 Definition von Wettbewerbsfähigkeit
 - 5.2 Komparative und kompetitive Wettbewerbsvorteile
 - 5.3 Ansätze zur Erklärung der Wettbewerbsfähigkeit
 - 5.4 Lebenszyklus einer Destination
6. Organisation von Destinationen
 - 6.1 Grundlagen
 - 6.2 Finanzierung der Tourismusorganisation
 - 6.3 Touristische Organisationsstrukturen in Deutschland
 - 6.4 Hemmnisse bei der Destinationsbildung
7. Planungs- und Governance-Ansätze
 - 7.1 Notwendigkeit für eine Destinationsplanung
 - 7.2 Organisation des Erarbeitungsprozesses eines Tourismuskonzeptes
 - 7.3 Aufbau eines Tourismuskonzeptes
8. Trendentwicklungen im Destinationsmanagement
 - 8.1 Erlebnisinszenierung
 - 8.2 Nachhaltiges Destinationsmanagement

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Balaš, M./Rein, H. (2016): Nachhaltigkeit im Deutschlandtourismus. Anforderungen, Empfehlungen, Umsetzungshilfen. (URL: http://www.deuschertourismusverband.de/fileadmin/Mediendatenbank/Dateien/leitfaden_nachhaltigkeit_160308.pdf[letzter Zugriff: 12.07.2017]).
- Bieger, T./Beritelli, P. (2013): Management von Destinationen. 8. Auflage, Oldenbourg, München.
- Brunner-Sperdin, A. (2008): Erlebnisprodukte in Hotellerie und Tourismus. Erfolgreiche Inszenierung und Qualitätsmessung. ESV, Berlin.
- Eisenstein, B. (2014): Grundlagen des Destinationsmanagements. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Freyer, W. (2015): Tourismus. Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie. 11. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, Berlin.
- Herntrei, M. (2014): Wettbewerbsfähigkeit von Tourismusdestinationen. Bürgerbeteiligung als Erfolgsfaktor? Springer Gabler, Wiesbaden.
- Lehmann, M./Heinemann, A. (2009): Touristische Leitbilder. Der strategische Planungsprozess von Destinationen. Uni-edition, Berlin.
- Morrison, A. M. (2013): Marketing and Managing Tourism Destinations. Routledge, London.
- Ritchie, J. R. B./Crouch, G. I. (2003): The Competitive Destination. A Sustainable Tourism Perspective. Cabi Publishing, Cambridge.
- Schuler, A. (2014): Management der Bildung und Veränderung von Destinationen. Ein prozessorientierter Ansatz im Tourismus. Kovac, Hamburg.
- Steinecke, A. (2013): Destinationsmanagement. UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz/München.
- Swarbrooke, J. (2012): The Development and Management of Visitor Attractions. 2. Auflage, Routledge, Oxford.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Projekt: New Work

Modulcode: DLBPEPNW

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Magdalena Bathen-Gabriel (Projekt: New Work)

Kurse im Modul

- Projekt: New Work (DLBPEPNW01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Portfolio

Studienformat: myStudium
Portfolio

Studienformat: Fernstudium
Portfolio

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Der Kurs befasst sich mit den Veränderungen der Arbeit, Führung und Organisation von Unternehmen, die infolge von Megatrends derzeit auf die Unternehmen einwirken.

<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Projekt: New Work</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ den Begriff New Work inhaltlich zu belegen und zu definieren. ▪ ein Mindset für Veränderungen der Arbeit, Führung und Organisation im Zuge wichtiger Megatrends und ihrer Auswirkungen zu entwickeln. ▪ die einzelnen Stufen von Veränderungsprozessen im Zuge des New Work-Gedankens zu erklären und in einem Beispielprojekt zu durchlaufen. ▪ wichtige Methoden und Werkzeuge in Veränderungsprozessen einzusetzen. ▪ die wichtigsten Lernerkenntnisse für Veränderungsprozesse zu reflektieren und zu dokumentieren. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module im Bereich Human Resources</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Human Resources</p>

Projekt: New Work

Kurscode: DLBPEPNW01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Begriff New Work als Klammerbegriff für alle Veränderungen zu Arbeit, Führung und Organisation steht im Vordergrund dieses Kurses und soll von den Studierenden praxisorientiert mit Inhalten belegt werden. Auf Basis eines Projektes aus der betrieblichen HR-Praxis mit dem Schwerpunkt New Work wird ein Portfolio erarbeitet, in dem die Studierenden ihre wichtigsten Lernerkenntnisse reflektieren und dokumentieren. Die Kompetenzen der Studierenden sollen dabei in fachlicher, methodischer, personaler und sozialer Sicht geschärft werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff New Work inhaltlich zu belegen und zu definieren.
- ein Mindset für Veränderungen der Arbeit, Führung und Organisation im Zuge wichtiger Megatrends und ihrer Auswirkungen zu entwickeln.
- die einzelnen Stufen von Veränderungsprozessen im Zuge des New Work-Gedankens zu erklären und in einem Beispielprojekt zu durchlaufen.
- wichtige Methoden und Werkzeuge in Veränderungsprozessen einzusetzen.
- die wichtigsten Lernerkenntnisse für Veränderungsprozesse zu reflektieren und zu dokumentieren.

Kursinhalt

- New Work beschäftigt sich mit Veränderungen, die sich aus Megatrends für die Arbeit, die Führung und die Organisation ergeben. Diese Megatrends können etwa die Digitalisierung, die Globalisierung, der demografische Trend oder der Wertewandel sein. Mögliche Inhalte des Kurses sind daher
 - neue Modelle zur Arbeitsplatzgestaltung (z.B. Co-Working space)
 - neue Modelle der Zusammenarbeit (z.B. virtuelle Teams, altersgemischte Teams)
 - neue Modelle der Führung (z.B. Shared leadership, agile Führung)
 - agile Organisation (z.B. Holocracy)
 - Auswirkungen auf die Personalarbeit (z.B. Verlagerung der Verantwortung für lebenslanges Lernen auf den Mitarbeiter)
- Der Veränderungsprozess, der mit der Einführung solcher neuer Konzepte einhergeht, soll beispielhaft dargestellt und die wichtigen Lernerkenntnisse des Studierenden reflektiert und dokumentiert werden.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Doppler, K. et al. (2013): Unternehmenswandel gegen Widerstände: Change Management mit den Menschen. Campus-Verlag, Frankfurt/New York.
- Fortmann, H.R./Kolocek, B. (Hrsg.) (2018): Arbeitswelt der Zukunft. Trends – Arbeitsraum – Menschen – Kompetenzen. SpringerGabler-Verlag, Wiesbaden.
- Hermeier, B./Heupel, T./Fichtner-Rosada, S. (Hrsg.) (2019): Arbeitswelten der Zukunft. Wie die Digitalisierung unsere Arbeitsplätze und Arbeitsweisen verändert. SpringerGabler-Verlag, Wiesbaden.
- Lauer, T. (2014): Change Management: Grundlagen und Erfolgsfaktoren. 2. Auflage, Springer-Verlag, Berlin/Heidelberg.
- Wörwag, S./Cloots, A. (Hrsg.) (2018): Zukunft der Arbeit – Perspektive Mensch. SpringerGabler-Verlag, Wiesbaden.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Projekt
------------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Projekt
---------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Portfolio

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

3. Semester

Recht

Modulcode: BREC-03

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Florian Haase (Recht I) / Prof. Dr. Florian Haase (Recht II)

Kurse im Modul

- Recht I (BREC01-02)
- Recht II (BREC02-03)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung	Teilmodulprüfung
	<p><u>Recht I</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten <p><u>Recht II</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "myStudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 90 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 90 Minuten

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls**Recht I**

- Grundlagen des Rechts
- Einführung in das Bürgerliche Recht
- Vertragsschluss
- Vertragliche Schuldverhältnisse
- Gesetzliche Schuldverhältnisse

Recht II

- Vertragstypen
- Sicherungsrechte
- Verwertung von Sicherheiten
- Sachenrecht

Qualifikationsziele des Moduls**Recht I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rechtsgebiete zu differenzieren.
- die Rechtsquellen und die rechtsstaatlichen Grundsätze zu erläutern.
- Überblick über die Methodik der Rechtsanwendung zu haben.
- den groben Aufbau des BGB und die Bedeutung des Rechtsgeschäfts zu verstehen.
- das Zustandekommen eines Vertrages und die Wirksamkeit zu prüfen.
- das Leistungsstörungenrecht im Rahmen eines vertraglichen Schuldverhältnisses zu verstehen und zu analysieren.
- die Regelungen hinsichtlich der Fristen und Verjährung im BGB zu erklären.
- die gesetzlichen Schuldverhältnisse erläutern und anwenden zu können.

Recht II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Vertragsarten des BGB zu unterscheiden.
- im Vertragsrecht die Regelungen des BGB anzuwenden.
- die Rechte und Pflichten im Rahmen eines Onlinekaufs sowie in Bezug auf digitale Produkte verstehen und anwenden zu können.
- sich mit den Personal- und Realsicherheiten auseinander setzen zu können.
- die Grundlagen des Sachenrechts zu verstehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Recht	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management
---	--

Recht I

Kurscode: BRECO1-02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden zunächst die Grundlagen des Rechts und Kenntnisse im Bürgerlichen Recht vermittelt. Im Vordergrund stehen die unterschiedlichen Rechtsgebiete und Rechtsquellen. Die Differenzierung, ob eine Rechtsstreitigkeit im Bereich des Zivilrechts eingegliedert oder dem öffentlichen Rechts zugeordnet wird, spielt dabei eine Rolle. In diesem Zusammenhang wird auch das Gerichtssystem behandelt, um die Unterschiede zu verdeutlichen. Auch die rechtsstaatlichen Prinzipien und die Kenntnisse der Methodik der Rechtsanwendung bilden die Grundlage des Rechts. Zudem steht auch der Aufbau und Inhalt des BGB im Vordergrund. Der Grundsatz der Privatautonomie und die Bedeutung der Rechtsgeschäfte sind hierbei wichtig. Ferner bildet der Vertragsschluss einen Schwerpunkt in diesem Kurs. Begriff und Arten der Willenserklärung sowie Kenntnisse im Bereich der Geschäftsfähigkeit und Stellvertretung werden in diesem Zusammenhang vermittelt. Auch die Regelungen im Bereich der AGB spielen eine besondere Rolle. Sowohl vertragliche, als auch die gesetzlichen Schuldverhältnisse bilden weitere Themen, die in diesem Kurs behandelt werden. Im Rahmen der vertraglichen Schuldverhältnisse werden nicht nur der Inhalt der Schuldverhältnisse, sondern auch das Leistungsstörungenrecht behandelt. Des Weiteren werden hier Kenntnisse zu den Fristen und Verjährungen im BGB vermittelt. Die Geschäftsführung ohne Auftrag, das Bereicherungsrecht sowie die unerlaubte Handlung sind ferner die grundlegenden Themen im Bereich der gesetzlichen Schuldverhältnisse.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Rechtsgebiete zu differenzieren.
- die Rechtsquellen und die rechtsstaatlichen Grundsätze zu erläutern.
- Überblick über die Methodik der Rechtsanwendung zu haben.
- den groben Aufbau des BGB und die Bedeutung des Rechtsgeschäfts zu verstehen.
- das Zustandekommen eines Vertrages und die Wirksamkeit zu prüfen.
- das Leistungsstörungenrecht im Rahmen eines vertraglichen Schuldverhältnisses zu verstehen und zu analysieren.
- die Regelungen hinsichtlich der Fristen und Verjährung im BGB zu erklären.
- die gesetzlichen Schuldverhältnisse erläutern und anwenden zu können.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Rechts
 - 1.1 Rechtsgebiete & Rechtsquellen

- 1.2 Rechtsstaatliche Grundsätze
- 1.3 Methodik der Rechtsanwendung
2. Einführung in das Bürgerliche Recht
 - 2.1 Rechtssubjekte & Rechtsobjekte
 - 2.2 Rechtsgeschäfte & Willenserklärung
 - 2.3 Willensmängel
 - 2.4 Form & Inhalt des Rechtsgeschäfts
3. Vertragsschluss
 - 3.1 Zustandekommen des Vertrages
 - 3.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - 3.3 Geschäftsfähigkeit
 - 3.4 Stellvertretung
 - 3.5 Fristen und Verjährung
4. Vertragliche Schuldverhältnisse
 - 4.1 Entstehung & Inhalt von Schuldverhältnissen
 - 4.2 Störung von Schuldverhältnissen
 - 4.3 Schadensersatz
 - 4.4 Beendigung von Schuldverhältnissen
5. Gesetzliche Schuldverhältnisse
 - 5.1 Geschäftsführung ohne Auftrag
 - 5.2 Ungerechtfertigte Bereicherung
 - 5.3 Unerlaubte Handlung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Brox, H./Walker, W. (2020): Allgemeiner Teil des BGB. 45. Auflage, Verlag Franz Vahlen, München.
- Emmerich, V. (2018): BGB-Schuldrecht Besonderer Teil. 15. Auflage, C.F. Müller Verlag, Heidelberg.
- Köhler, H. (2021): BGB Allgemeiner Teil. 45. Auflage, C. H. Beck, München.
- Looschelders, D. (2021): Schuldrecht Allgemeiner Teil. 19. Auflage, Verlag Franz Vahlen, München.
- Weiler, F. (2021): Schuldrecht Allgemeiner Teil. 6. Auflage, Nomos, Baden-Baden.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Recht II

Kurscode: BREC02-03

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Im Kurs Recht II steht zunächst das Vertragsrecht im Vordergrund. Aufbauend auf den aus Recht I bekannten Grundprinzipien werden die verschiedenen Vertragstypen des BGB behandelt und die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien besprochen. In diesem Zusammenhang wird das Mängelgewährleistungsrecht nunmehr auch vertieft dargestellt. Im Vertragsrecht steht auch der Handel im elektronischen Geschäftsverkehr im Vordergrund; insbesondere das Verbraucherschutzrecht bildet dabei einen Schwerpunkt. Zudem werden die Sicherungsrechte in Gestalt der praxisrelevanten Personal- und Realsicherheiten besprochen. Hier werden vor allem unterschiedliche Kreditsicherheiten dargestellt und erläutert. Auch das Sachenrecht ist ein Teil dieses Moduls. Neben der Darstellung der Grundprinzipien des Sachenrechts erfolgt die nähere Erläuterung der Begriffe Besitz und Eigentum im rechtlichen Sinne.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die verschiedenen Vertragsarten des BGB zu unterscheiden.
- im Vertragsrecht die Regelungen des BGB anzuwenden.
- die Rechte und Pflichten im Rahmen eines Onlinekaufs sowie in Bezug auf digitale Produkte verstehen und anwenden zu können.
- sich mit den Personal- und Realsicherheiten auseinander setzen zu können.
- die Grundlagen des Sachenrechts zu verstehen.

Kursinhalt

1. Die wichtigsten Vertragstypen des BGB
 - 1.1 Kaufvertrag
 - 1.2 Mietvertrag
 - 1.3 Darlehensvertrag
 - 1.4 Werkvertrag
 - 1.5 Dienstvertrag
2. Weitere Vertragstypen und Besonderheiten
 - 2.1 Schenkungsvertrag
 - 2.2 Leihe
 - 2.3 Tausch

- 2.4 Verträge mit besonderen Vertriebsformen sowie über digitale Produkte
- 2.5 Typengemischte Verträge
3. Sachenrecht
 - 3.1 Grundprinzipien
 - 3.2 Besitz
 - 3.3 Eigentum
 - 3.4 Inhaberschaft an Rechten und Forderungen (insbesondere Aktien und Wertpapiere)
4. Sicherungsrechte
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Personalsicherheiten
 - 4.3 Realsicherheiten
5. Verwertung von Sicherheiten
 - 5.1 Verfahrensrechtliche Grundlagen
 - 5.2 Besonderheiten bei Personalsicherheiten
 - 5.3 Besonderheiten bei Realsicherheiten

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Aunert-Micus, S. (2018): Wirtschaftsprivatrecht. BGB Allgemeiner Teil, Schuldrecht, Sachenrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht. 6. Auflage, Franz Vahlen, München.
- Bönninghaus, A. (2018): Sachenrecht I. Schutz von Besitz und Eigentum. 3. Auflage, Verlagsgruppe Hüthig Jehle Rehm, Heidelberg.
- Eisenhardt, U. (2018): Einführung in das bürgerliche Recht. 7. Auflage, facultas, Stuttgart.
- Hoffmann, M./Richter, T. (2017): Geistiges Eigentum in der Betriebspraxis. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Einführung in das österreichische Privatrecht

Modulcode: DLBOEEPR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Dr. Tobias Tretzmüller (Einführung in das österreichische Privatrecht)

Kurse im Modul

- Einführung in das österreichische Privatrecht (DLBOEEPR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des österreichischen Rechts
- Einführung in das allgemeine Privatrecht
- Grundlagen des Schuldrechts
- Vertragliche Schuldverhältnisse
- Gesetzliche Schuldverhältnisse
- Schuldrechtliche Sicherungsrechte
- Sachenrecht
- Immaterialgüterrecht
- Wettbewerbsrecht

Qualifikationsziele des Moduls**Einführung in das österreichische Privatrecht**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der österreichischen Rechtsordnung, die Bedeutung der Unterscheidung zwischen den Rechtsbereichen öffentliches Recht und privates Recht sowie die Methodik der Rechtsanwendung zu verstehen.
- anhand des im ABGB grundlegend normierten allgemeinen Privatrechts das Zustandekommen und die Abwicklung der wichtigsten Verträge und der sich daraus ergebenden wechselseitigen Rechte und Pflichten beurteilen zu können.
- die gesetzlichen Schuldverhältnisse zu verstehen und sie anzuwenden.
- die wesentlichsten schuldrechtlichen und sachenrechtlichen Sicherungsrechte zu kennen.
- die Grundlagen des Sachenrechts zu verstehen.
- die Teilbereiche des Immaterialgüterrechts voneinander zu unterscheiden und anzuwenden.
- die Grundsätze eines fairen Leistungswettbewerbs zu kennen und sie von den gesetzlichen Wettbewerbsbeschränkungen zu unterscheiden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Recht

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Einführung in das österreichische Privatrecht

Kurscode: DLBOEEPR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Grundlagen des österreichischen Rechts sowie die bedeutende Unterscheidung zwischen den Rechtsgebieten des öffentlichen Rechts und des Privatrechts (jedoch unter Außerachtlassung des Familien- und Erbrechts) vermittelt, wozu auch das Verständnis der Rechtsanwendung gehört. Das im Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch (ABGB) nicht abschließend normierte Privatrecht, das innerhalb zu beachtender Grenzen dem Prinzip der Privatautonomie folgt, regelt die relativ freien Ausgestaltungsmöglichkeiten vom Vertragsabschluss bis zur Vertragsabwicklung für alle Privatrechtssubjekte in Form grundlegender Rechtsnormen, die auf alle privaten Rechtsgeschäfte und Schuldverhältnisse anzuwenden sind. Neben den grundlegenden Vertragstypen gibt es aber auch besondere Vertriebsformen wie elektronische Vertragsabschlüsse oder Vertragsabschlüsse im Fernabsatz sowie zwingende Bestimmungen zum Schutz von Verbrauchern. Im Unterschied zu diesen privaten Schuldverhältnissen regelt das allgemeine Zivil- oder Privatrecht auch so genannte gesetzliche Schuldverhältnisse, die durch menschliches Verhalten zwingend begründet werden und die für durchsetzbaren, haftungsrechtlichen Konsequenzen von besonderer Bedeutung sind. Zu den Möglichkeiten der Besicherung von privaten Forderungen zählen nicht nur schuldrechtliche, sondern auch sachenrechtliche Sicherungsmittel. Neben dem allgemeinen Privatrecht zählen zum Zivilrecht auch weitere Rechtsgebiete, die sich zwar ebenfalls an private Normadressaten richten, aber aufgrund ihres besonderen Anwendungsbereiches und aufgrund ihrer Kodifikation außerhalb des ABGB zu den Sonderprivatrechten zählen. Dazu gehören neben dem in diesem Kurs nicht abgebildeten besonderen Unternehmensrecht oder Arbeitsrecht die gewerblichen Schutzrechte wie die Immaterialgüterrechte und das Wettbewerbsrecht im weiten Sinn.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der österreichischen Rechtsordnung, die Bedeutung der Unterscheidung zwischen den Rechtsbereichen öffentliches Recht und privates Recht sowie die Methodik der Rechtsanwendung zu verstehen.
- anhand des im ABGB grundlegend normierten allgemeinen Privatrechts das Zustandekommen und die Abwicklung der wichtigsten Verträge und der sich daraus ergebenden wechselseitigen Rechte und Pflichten beurteilen zu können.
- die gesetzlichen Schuldverhältnisse zu verstehen und sie anzuwenden.
- die wesentlichsten schuldrechtlichen und sachenrechtlichen Sicherungsrechte zu kennen.
- die Grundlagen des Sachenrechts zu verstehen.
- die Teilbereiche des Immaterialgüterrechts voneinander zu unterscheiden und anzuwenden.
- die Grundsätze eines fairen Leistungswettbewerbs zu kennen und sie von den gesetzlichen Wettbewerbsbeschränkungen zu unterscheiden.

Kursinhalt

1. Grundlagen des österreichischen Rechts
 - 1.1 Rechtsquellen, Rechtsordnung und Arten von Rechtsnormen
 - 1.2 Rechtsstaatliche Grundsätze
 - 1.3 Öffentliches Recht und Privatrecht, Bedeutung der Unterscheidung
 - 1.4 Gesetzesinterpretation und Rechtsanwendung im Privatrecht
2. Einführung in das allgemeine Privatrecht
 - 2.1 Einteilung des Privatrechts, Rechtsquellen samt Nebengesetzen
 - 2.2 Aufbau und Inhalt des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches (ABGB)
 - 2.3 Privatrechtssubjekte: Rechtsfähigkeit, Handlungsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit
 - 2.4 Privatautonome Rechtsgestaltung: Das Rechtsgeschäft
 - 2.5 Prinzipien, Grundbegriffe und Arten von Rechtsgeschäften
3. Der Vertragsabschluss
 - 3.1 Zustandekommen von Verträgen, übereinstimmende Willenserklärungen
 - 3.2 Vertragsabschluss unter allgemeinen Geschäftsbedingungen
 - 3.3 Fehlerhafte Willenserklärungen, Möglichkeit und Erlaubtheit (Wurzelmängel)
 - 3.4 Vertragsabschluss durch Dritte: Die Stellvertretung
4. Grundlagen des Schuldrechts
 - 4.1 Die Begründung von Schuldverhältnissen
 - 4.2 Inhalt von Schuldverhältnissen
 - 4.3 Leistungsstörungen bei Erfüllung von Schuldverhältnissen
 - 4.4 Einfluss der Zeit und Verjährung

- 4.5 Das Erlöschen der Schuld
- 5. Vertragliche Schuldverhältnisse
 - 5.1 Veräußerungsverträge: Kauf, Tausch und Schenkung
 - 5.2 Gebrauchsüberlassungsverträge: Mietvertrag, Darlehensvertrag, Kreditvertrag
 - 5.3 Auf Tätigkeit gerichtete Verträge: Dienstvertrag und Werkvertrag
 - 5.4 Verträge mit besondere Vertriebsformen und Fernabsatz
 - 5.5 Konsumentenschutzrecht
- 6. Gesetzliche Schuldverhältnisse
 - 6.1 Das Bereicherungsrecht
 - 6.2 Das Schadenersatzrecht: Allgemeines und Vertragshaftung
 - 6.3 Besonderes Schadenersatzrecht: deliktische Haftung und Gefährdungshaftung
 - 6.4 Geschäftsführung ohne Auftrag
- 7. Schuldrechtliche Sicherungsrechte
 - 7.1 Zurückbehaltungsrecht als Einrede des nicht (gehörig) erfüllten Vertrages
 - 7.2 Zession (Forderungsabtretung)
 - 7.3 Schuldübernahme, Schuldbeitritt, Erfüllungsübernahme
 - 7.4 Bürgschaft
 - 7.5 Weitere Sicherungsgeschäfte
- 8. Sachenrecht
 - 8.1 Einführung und Grundprinzipien
 - 8.2 Besitz
 - 8.3 Eigentum
 - 8.4 Dingliche Kreditsicherung: Das Pfandrecht am Beispiel der Hypothek
 - 8.5 Eigentumsvorbehalt
- 9. Immaterialgüterrecht
 - 9.1 Patentrecht
 - 9.2 Gebrauchsmusterrecht
 - 9.3 (Geschmacks-)Musterrecht als Designschutz
 - 9.4 Markenrecht
- 10. Wettbewerbsrecht
 - 10.1 Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)
 - 10.2 Kartellrechtliche Wettbewerbsbeschränkungen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Doralt, W. (Hrsg) (2017): Kodex Unternehmensrecht 2017/18. 55. Auflage, Stand 1.10.2017, Verlag LexisNexis, Wien.
- Haybäck, G. (2014): Marken- und Immaterialgüterrecht. 4. aktualisierte und erweiterte Auflage, Verlag LexisNexis ARD Orac, Wien.
- Janisch, S./Mader, P. (2016): E-Business. 5. Auflage, Verlag LexisNexis, Wien.
- Markl, C./Pittl, R. (2015): Einführung in das Privat- und Wirtschaftsrecht Teil 1. Privatrecht. 4. überarbeitete Auflage, Neuer wissenschaftlicher Verlag Wien/Graz.
- Perner, S./Spitzer, M./Kodek, G. (2016): Bürgerliches Recht. [Hauptband], 5. Auflage, MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien.
- Wiebe, A. (Hrsg) (2016): Wettbewerbs- und Immaterialgüterrecht. 3. überarbeitete Auflage, Facultas Verlag, Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Tourismusmarketing

Modulcode: DLBTOTM-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof.Dr. Bibiana Grassinger (Tourismusmarketing)

Kurse im Modul

- Tourismusmarketing (DLBTOTM01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen im touristischen Marketing (Begriffsdefinitionen, besondere Marketingarten, v.a. Online-Marketing, Übersicht Marketing-Management-Prozess)
- Informationsmarketing (Unternehmens-, Umfeld-, Marktanalyse, Marktforschung)
- Normatives und strategisches Marketing (Ziele, Strategien, Strategiebewertung, Branding)
- Operatives Marketing im Tourismus (Besonderheiten des touristischen Marketingmix, 7 Ps)
- Binnenmarketing

<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Tourismusmarketing</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ einen vertiefenden Einblick in den Marketing-Managementprozess (insbesondere in Bereiche des strategischen und operativen Marketings) aus Perspektive touristischer Leistungsträger und Destinationen zu erlangen. ▪ ein systemisches Verständnis für die Analyse der Situation eines touristischen Unternehmens in seinem Marktumfeld zu haben und ein Verständnis für strategische Planungsmodelle, Zielbildungsprozesse und Maßnahmen zu erlangen. ▪ Zielgruppensegmentierungen vorzunehmen und für Marketingkonzeptionen zu nutzen. ▪ die Einsatzmöglichkeiten der Marktforschung zu kennen. ▪ strategische Marketingkonzeptionen für verschiedene touristische Dienstleistungsbetriebe zu kennen und zu entwickeln. ▪ operative Marketingmaßnahmen im Rahmen der 7 Ps zu kennen und einzusetzen. ▪ Ansätze und Instrumente des Binnenmarketings zu kennen und einzusetzen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Marketing & Vertrieb</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation</p>

Tourismusmarketing

Kurscode: DLBTOTM01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt vertiefende Einblicke in den Marketingmanagement-Prozess (normatives, strategisches und operatives Marketing) unter besonderer Berücksichtigung der verschiedenen touristischen Leistungsträger. Darüber hinaus sollen die Studierenden ein systematisches Verständnis für die Rolle des Informationsmarketings erhalten und verschiedene Marketingarten, v.a. Online-Marketing, kennenlernen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- einen vertiefenden Einblick in den Marketing-Managementprozess (insbesondere in Bereiche des strategischen und operativen Marketings) aus Perspektive touristischer Leistungsträger und Destinationen zu erlangen.
- ein systemisches Verständnis für die Analyse der Situation eines touristischen Unternehmens in seinem Marktumfeld zu haben und ein Verständnis für strategische Planungsmodelle, Zielbildungsprozesse und Maßnahmen zu erlangen.
- Zielgruppensegmentierungen vorzunehmen und für Marketingkonzeptionen zu nutzen.
- die Einsatzmöglichkeiten der Marktforschung zu kennen.
- strategische Marketingkonzeptionen für verschiedene touristische Dienstleistungsbetriebe zu kennen und zu entwickeln.
- operative Marketingmaßnahmen im Rahmen der 7 Ps zu kennen und einzusetzen.
- Ansätze und Instrumente des Binnenmarketings zu kennen und einzusetzen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Tourismusmarketings
 - 1.1 Begriffsdefinitionen
 - 1.2 Besonderheiten des Tourismusmarketings
 - 1.3 Besondere Marketingarten (insb. Online-Marketing)
 - 1.4 Marketingmanagementprozess
2. Informationsmarketing
 - 2.1 Unternehmens- und Umfeldanalyse
 - 2.2 Marktanalyse und Marktforschung

3.	Normatives und strategisches Marketing
3.1	Zielbildungsprozesse
3.2	Strategieentwicklung
3.3	Markenbildung und -führung
4.	Operatives Marketing und Marketing-Mix (4 Ps)
4.1	Produktpolitik (Product)
4.2	Preispolitik (Price)
4.3	Distributionspolitik (Place)
4.4	Kommunikationspolitik (Promotion)
4.5	Marketingcontrolling
5.	Besonderheiten des Marketingmix im Tourismus (3 Ps)
5.1	Prozesse (Processes)
5.2	Physical Facilities
5.3	Personalpolitik (People)
6.	Binnenmarketing
6.1	Ziele, Träger und Anspruchsgruppen im Binnenmarketing
6.2	Aufgaben und Besonderheiten im Binnenmarketing
6.3	Kommunikationspolitik und Binnenmarketing

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Freyer, W. (2011). <i>Tourismus-Marketing: Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft</i>. 7., überarbeitete und ergänzte Auflage, Oldenbourg. ▪ Hartmann, R. (2018). <i>Marketing in Tourismus und Freizeit</i>. UVK. ▪ Horster, E. (2022). <i>Digitales Tourismusmarketing. Grundlagen, Suchmaschinenmarketing, User-Experience-Design, Social-Media-Marketing und Mobile Marketing</i>. Springer Wiesbaden. ▪ Wagner, D., Schobert, M. & Steckenbauer, G.C. (2019). <i>Experience Design im Tourismus – eine Branche im Wandel. Gestaltung von Gäste-Erlebnissen, Erlebnismarketing und Erlebnisvertrieb</i>. SpringerGabler. ▪ Wiesner, K.A. (2022). <i>Strategisches Tourismusmarketing: Erfolgreiche Planung und Umsetzung von Reiseangeboten</i> (3., neu bearbeitete Auflage). Erich Schmidt Verlag.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Theoriekurs
-----------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBHMKMTHE

Modultyp	Zugangsvoraussetzungen	Niveau	CP	Zeitaufwand Studierende
s. Curriculum	Keine	BA	5	150 h

Semester	Dauer	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache
s. Curriculum	Minimaldauer: 1 Semester	WiSe/SoSe	Deutsch

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event)

Kurse im Modul

- Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event (DLBHMKMTHE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Spezifische Rahmenbedingungen
- Allgemeine Grundlagen des Krisenmanagements
- Krisentypologie
- Krisenkommunikation
- Krisenmanagement-Kreislauf
- Kundenbindung und Vertrauensaufbau in Tourismus, Hospitality und Event
- Best Practices in Tourismus, Hospitality und Event

Qualifikationsziele des Moduls**Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Krisenmanagements sowohl theoretisch als auch praxisorientiert anzuwenden.
- Stakeholdergruppen von der Notwendigkeit zur Etablierung einer systematischen Krisenmanagement-Konzeption in Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu überzeugen.
- Selbständig ein Krisenkommunikationskonzept für ein Unternehmen zu formulieren.
- einen Krisenmanagement-Kreislauf im Unternehmen zu etablieren.
- die Bedeutung von Krisenmanagement auf die Kundenbindung und den Vertrauensaufbau zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Kurscode: DLBHMKMTHE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	Keine

Beschreibung des Kurses

Aktuell – und mehr denn je – stellt effektives Krisenmanagement ein unverzichtbares Management Tool in Tourismus, Hospitality und Event dar. Die professionelle Etablierung eines Krisenmanagement-Konzeptes ermöglicht es den entsprechenden Unternehmen einerseits, betriebliche Kontinuität sicher zu stellen und andererseits, sich bestenfalls einen Wettbewerbsvorsprung und Imagegewinn zu erarbeiten. Dabei gilt es, die Rahmenbedingungen zu betrachten, die Krisenmanagement in Tourismus, Hospitality und Event unabdingbar machen: der generelle Sicherheitsaspekt in Verbindung mit Reisen sowie die Krisenanfälligkeit der Branche insgesamt. Der Kurs vermittelt neben den grundlegenden theoretischen Erkenntnissen zu Krisenmanagement allgemein und Krisentypologie insbesondere auch einen praxisorientierten Ansatz zur Etablierung einer professionellen Krisenkommunikation bzw. eines systematischen Krisenmanagement-Kreislaufs im Unternehmen. Des Weiteren wird darauf eingegangen, inwiefern professionell angewandtes Krisenmanagement sowohl zur Kundenbindung als auch zum grundlegenden Vertrauensaufbau beitragen kann. Abschließend werden (aktuelle) Best Practices aus den Bereichen Tourismus, Hospitality und Event zur antizipativen Einführung einer Krisenmanagement-Konzeption bzw. zur aktiven Krisenbewältigung vorgestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Krisenmanagements sowohl theoretisch als auch praxisorientiert anzuwenden.
- Stakeholdergruppen von der Notwendigkeit zur Etablierung einer systematischen Krisenmanagement-Konzeption in Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu überzeugen.
- Selbständig ein Krisenkommunikationskonzept für ein Unternehmen zu formulieren.
- einen Krisenmanagement-Kreislauf im Unternehmen zu etablieren.
- die Bedeutung von Krisenmanagement auf die Kundenbindung und den Vertrauensaufbau zu bewerten.

Kursinhalt

1. Spezifische Rahmenbedingungen
 - 1.1 Bedeutung der Sicherheit auf Reisen

- 1.2 Krisenanfälligkeit der Branche
2. Allgemeine Grundlagen des Krisenmanagements
 - 2.1 Begriffserklärungen und Definitionen
 - 2.2 Abgrenzung zu Notfallmanagement
 - 2.3 Krise als Chance
3. Krisentypologie
 - 3.1 Grundlegende Krisentypen in Tourismus, Hospitality und Event
 - 3.2 Einschätzung des Gefährdungspotenzials auf Basis der unterschiedlichen Krisentypen
4. Krisenkommunikation
 - 4.1 Zuständigkeiten
 - 4.2 Kommunikationskanäle und -medien
 - 4.3 Rhetorik und antizipative Erstellung von Kommunikationsmaterialien
5. Krisenmanagement-Kreislauf
 - 5.1 Antizipation/Vermeidung
 - 5.2 Bereitschaft
 - 5.3 Aktion
 - 5.4 Business Continuity
 - 5.5 Lernprozess
6. Kundenbindung und Vertrauensaufbau in Tourismus, Hospitality und Event
 - 6.1 Vertrauensbildende Maßnahmen auf Basis eines etablierten Krisenmanagement-Systems
 - 6.2 Einbindung der Krisenmanagement-Maßnahmen ins Unternehmensmarketing
7. Best Practices in Tourismus, Hospitality und Event
 - 7.1 Aktuelle Best Practices im Tourismus
 - 7.2 Aktuelle Best Practices im Hospitality-Bereich
 - 7.3 Aktuelle Best Practices im Event-Bereich

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Glaesser, D. (2006): Crisis management in the tourism industry. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Jiang, W./Ritchie, B./Verreynne, M. (2019): Building tourism organizational resilience to crises and disasters: a dynamic capabilities view. In: International Journal of Tourism Research, 23. Jg., Heft 6, S. 882-901.
- Pappas, N. (2019): Crisis management communications for popular culture events. In: Event Management, 23. Jg., Heft 4, S. 656-667.
- Pechlaner, H./Glaesser, D. (Hrsg.) (2004): Risiko und Gefahr im Tourismus: Erfolgreicher Umgang mit Krisen und Strukturbrüchen. Erich Schmidt Verlag, Berlin.
- Zech, N. (2015): The role of stakeholder relationship management – crisis management processes within the hotel industry in a tourism context. In: Expert Journal of Business and Management, Jg. 3, Heft 1, S. 27-37.
- Zech, N. (2018): Crisis management within the hotel industry – ensuring business continuity and establishing a competitive advantage. In: Ehlen, T./Scherhag, K. (Hrsg.): Aktuelle Herausforderungen in der Hotellerie – Innovation und Trends. Erich Schmidt Verlag, Berlin, S. 39-50.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Projekt: Public Speaking

Modulcode: DLBPRPPT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Angela Rohde (Projekt: Public Speaking)

Kurse im Modul

- Projekt: Public Speaking (DLBPRPPT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Projektpräsentation

Studienformat: Kombistudium
Projektpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ In diesem Modul sollen den Studierenden praxisorientiertes „Handwerkszeug“ auf wissenschaftlicher Basis vermittelt werden, um sicher in der Öffentlichkeit aufzutreten und vor Publikum zu sprechen. Dabei stehen sowohl rhetorische Fähigkeiten als auch Kompetenzen mit Blick auf Präsentations- und Kommunikationsmethoden im Fokus. Auch das Zusammenspiel von Inhalt und Darbietung wird explizit behandelt unter Berücksichtigung der verschiedenen Settings respektive Medien und Zielgruppen. Die Studierenden werden alle relevanten Bereiche und Schritte kennenlernen, nachvollziehen und anhand eines Beispiel-Projekts realisieren. ▪ Eine aktuelle Themenliste befindet sich im Learning Management System. 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Projekt: Public Speaking</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ zielgruppen- und anlassgerecht vor Publikum zu sprechen. ▪ Gestik und Mimik bewusster einzusetzen. ▪ Grundprinzipien der Rhetorik zu beherrschen. ▪ die Besonderheiten von „Public Speaking“ sowohl aus wissenschaftlicher als auch aus berufspraktischer Sicht zu verstehen. ▪ Texte für die jeweiligen spezifischen Einsatzzwecke zu erstellen und in ihrem Portfolio zu präsentieren. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Marketing & Vertrieb</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing</p>

Projekt: Public Speaking

Kurscode: DLBPRPPT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs bietet den Studierenden eine praxisorientierte Einführung in das Themenfeld des „Public Speakings“, also des Präsentierens in der Öffentlichkeit. Ziel ist es, ihnen Methoden und Kompetenzen zu vermitteln, um souverän in der Öffentlichkeit und vor Publikum aufzutreten, zu sprechen und zu präsentieren. Von der Vermittlung von zentralen Kenntnissen der Rhetorik über die relevanten Felder der Kommunikationsprinzipien und -Theorien stehen deren Einsatzfelder bzw. ihre Umsetzung und Anwendung in der Praxis im Fokus der Betrachtung und Analyse. Schließlich sollen die Studierenden befähigt werden, selbst diese neuen Erkenntnisse zu adaptieren und passgenau für bestimmte Situationen bzw. Settings und Medien einzuüben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zielgruppen- und anlassgerecht vor Publikum zu sprechen.
- Gestik und Mimik bewusster einzusetzen.
- Grundprinzipien der Rhetorik zu beherrschen.
- die Besonderheiten von „Public Speaking“ sowohl aus wissenschaftlicher als auch aus berufspraktischer Sicht zu verstehen.
- Texte für die jeweiligen spezifischen Einsatzzwecke zu erstellen und in ihrem Portfolio zu präsentieren.

Kursinhalt

- Die Studierenden werden befähigt, in der Öffentlich und in den Medien adäquat aufzutreten und Inhalte zu kommunizieren sowie Interviews zu führen oder zu geben. Dabei vertiefen sie ihre Kenntnisse der Kommunikation und kommunikationswissenschaftlicher Theorien, insb. mit Blick auf zielgruppenadäquaten Einsatz verschiedener Kommunikationsstrategien. Sie lernen selbständig, Themen mediengerecht aufzubereiten und zu präsentieren unter Berücksichtigung rhetorischer Grundsätze und Präsentationstechniken. Dabei werden sie für Problemstellungen sensibilisiert und lernen, diese präventiv zu erkennen und selbstständig zu lösen.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bauer, G./Hermann, I./Krol, R. (2002): Das Moderationshandbuch. Souverän vor Mikro und Kamera. UTB, Stuttgart.
- Birkenbihl, V.F. (2018): Rhetorik. Redetraining für jeden Anlass: Besser reden, verhandeln, diskutieren. MVG, München.
- Friedrichs, J. (2009): Das Journalistische Interview. 3. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
- Rossié, M. (2017): Frei sprechen in Radio, Fernsehen und vor Publikum. Ein Training für Moderatoren und Redner. 6. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
- Rossié, M. (2017): Sprechertraining. Texte präsentieren in Radio, Fernsehen und vor Publikum. 8. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
- Schneiders, M. (2012): Die Pressekonferenz. Herbert von Halem, Köln.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Projekt
------------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

4. Semester

Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBTMTKITHE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event)

Kurse im Modul

- Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event (DLBTMTKITHE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Fachpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Definition und Anwendungen von Tech Trends wie BigData, Blockchain, AR/VR, IoT, Cloud Computing, KI und Machine Learning in Tourismus, Hospitality und Event entlang der Customer Journey
- Basis Technologie Plattformen in Tourismus, Hospitality und Event entlang der Wertschöpfungskette (Planung, Vertrieb, Kundenerlebnis)
- Technologieanbieter und deren Leistungsspektrum
- Effizienzsteigerungen des Geschäftsbetriebs in Tourismus, Hospitality und Event entlang der Wertschöpfungskette
- Tech Trends und KI-Einsatzbereiche und Realisierbarkeit für Tourismus, Hospitality und Event
- Eigenständige Bearbeitung und Analyse eines aktuellen Praxisthemas aus dem Bereich Tech Trends und KI für einen Betrieb aus Tourismus, Hospitality und Event

Qualifikationsziele des Moduls**Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Tech Trends und KI als Anwendungen von Informations- und Kommunikationstechnologien und Arbeitserleichterung für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu verstehen.
- die Bedeutung neuer Technologien zur Effizienzsteigerung des Geschäftsbetriebs von Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event innerhalb der touristischen Wertschöpfungskette zu erkennen und Analysen der jeweiligen wirtschaftlichen Prozesse und Marktstrukturen durchführen zu können.
- Technologieanbieter und deren Leistungsspektrum zu beschreiben und Relevanz der Prozesse für die eigene Tätigkeit zu begreifen (z.B. zur Steuerung von Produkten in verschiedenen Verkaufskanälen).
- Tech Trends und KI-Anwendungen für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu analysieren und deren Potenzial und Anwendung für Unternehmen beurteilen zu können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event

Kurscode: DLBTMTKITHE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Für Unternehmen im Bereich Tourismus, Hospitality und Event spielen neue Technologien eine entscheidende Rolle, insbesondere in einem zunehmend unübersichtlichen Marktangeboten von Reiseprodukten. Tech Trends und KI bieten die Möglichkeit, die Effizienz des Geschäftsbetriebs entlang der Wertschöpfungskette zu steigern. Der Kurs dient dazu, Technologien grundsätzlich zu verstehen und Anwendungen im Tourismus, Hospitality und Event aufzuzeigen, mit dem Ziel, die grundsätzlichen Potenziale dieser Technologien zu vermitteln. Eine Betrachtung anbieterbasierter Technologien sowie Trends sind daher Schwerpunkte dieses Kurses. Neben den bisherigen Basistechnologien wird dabei ein besonderer Schwerpunkt auf das Verständnis von Einsatzbereichen und Realisierbarkeit für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event gelegt. Die Studierenden erlangen so umfangreiche Kenntnisse über Marktveränderungen bei Informationstechnologien und können zukünftige Trends und Entwicklungen systematisch einordnen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Tech Trends und KI als Anwendungen von Informations- und Kommunikationstechnologien und Arbeitserleichterung für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu verstehen.
- die Bedeutung neuer Technologien zur Effizienzsteigerung des Geschäftsbetriebs von Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event innerhalb der touristischen Wertschöpfungskette zu erkennen und Analysen der jeweiligen wirtschaftlichen Prozesse und Marktstrukturen durchführen zu können.
- Technologieanbieter und deren Leistungsspektrum zu beschreiben und Relevanz der Prozesse für die eigene Tätigkeit zu begreifen (z.B. zur Steuerung von Produkten in verschiedenen Verkaufskanälen).
- Tech Trends und KI-Anwendungen für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu analysieren und deren Potenzial und Anwendung für Unternehmen beurteilen zu können.

Kursinhalt

1. Tech Trends & KI in Tourismus, Hospitality und Event
 - 1.1 Definition & Relevanz
 - 1.2 Technologie Anbieter und deren Leistungsspektrum
 - 1.3 Künstliche Intelligenz: Begriffsbestimmung, Aufbau und Funktionen von KI und Neuronalen Netzen

- 1.4 Einsatzbereiche und praktische Anwendungsfälle von KI in Tourismus, Hospitality und Event
- 1.5 Fairer und diskriminierungsfreier Einsatz von KI sowie Sicherheit und Datenschutz
2. BigData in Tourismus, Hospitality und Event
 - 2.1 Einführung / Der BigData Analytics Funnel
 - 2.2 Analyseverfahren und Data-Mining
 - 2.3 Praktische Anwendungsfälle von BigData in Tourismus, Hospitality und Event
3. Einsatzbereiche von Cloud-Computing in Tourismus, Hospitality und Event
 - 3.1 Technologische Grundlagen von Cloud-Computing
 - 3.2 Dimensionen und Serviceansätze einer Cloud
 - 3.3 Praktische Anwendungsfälle von Cloud-Computing in Tourismus, Hospitality und Event
4. Einsatzbereiche von Internet Of Things in Tourismus, Hospitality und Event
 - 4.1 Maschine-To-Maschine Kommunikation
 - 4.2 Smarte Sensoren
 - 4.3 Praktische Anwendungsfälle von IoT in Tourismus, Hospitality und Event
5. Einsatzbereiche der Blockchain in Tourismus, Hospitality und Event
 - 5.1 Aufbau der Blockchain, Hashwerte, Verkettung und Konsens
 - 5.2 Blockchain als Teil der Customer Journey, Interaktion mit anderen Industrien (z.B. Health Care, Supply Chain Management, Government, etc.)
 - 5.3 Praktische Anwendungsfälle der Blockchain in Tourismus, Hospitality und Event
 - 5.4 Kritische Betrachtung der Blockchain
6. Einsatzbereiche von Virtual- und Augmented Reality in Tourismus, Hospitality und Event
 - 6.1 Technologische Grundlagen von AR/VR
 - 6.2 Aufbau von AR/VR Systemen
 - 6.3 Praktische Anwendungsfälle von AR/VR in Tourismus, Hospitality und Event

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Dieck, T. & Jung, T. (2019). The Power of AR and VR for Business. Berlin: Springer.
- Höpken W., Lexhagen M., & Fuchs M. (2018). Big Data Analytics for Tourism Destinations.
- Keeper, H. (2019). Travel Technologies Market 2019 Outlook, Opportunity and Demand Analysis Report by 2024.
- Hinckeldeyn, J. (2019). Blockchain-Technologie in der Supply Chain: Einführung und Anwendungsbeispiele. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Kreuzer, R. T., & Sirrenberg, M. (2019). Künstliche Intelligenz verstehen: Grundlagen – Use-Cases – unternehmenseigene KI-Journey. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Weithöner, U., Goecke, R., Kurz, E. & Schulz, A. (Hrsg.) (2022). Digitaler Tourismus. Informationsmanagement im Tourismus. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBHMNMTHE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event)

Kurse im Modul

- Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event (DLBHMNMTHE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Studienformat: Fernstudium

Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Nachhaltige Entwicklung der Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie
- Nachhaltiger Tourismus
- Richtlinien und Codes
- Nachhaltige Managementsysteme
- Zertifizierungen und Audits
- Corporate Social Responsibility
- Eco-Labels in Tourismus, Hospitality und Event
- Prinzipien nachhaltigen Designs
- Overtourism

Qualifikationsziele des Moduls**Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Konzepte und Theorien bezüglich nachhaltiger Entwicklung zu diskutieren sowie ein Bewusstsein für die ökologischen, soziokulturellen und wirtschaftlichen Einflüsse durch den Tourismus zu besitzen.
- die wichtigsten relevanten Richtlinien und Codes für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- selbstständig die Planungsphase für ein nachhaltiges Managementsystem für ein Touristik-, Hospitality- oder Eventunternehmen durchzuführen.
- die Bedeutung von Zertifizierungen von Reisezielen, Hospitalityorganisationen und Veranstaltungsorten zu bewerten.
- die wichtigsten Konzepte nachhaltigen Designs und von Corporate Social Responsibility (CSR) zu diskutieren und qualifizierte Entscheidungen zu treffen.
- das Phänomen des Overtourism zu identifizieren, Ursachen und Auswirkungen zu benennen und Gegenmaßnahmen zu entwickeln.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Nachhaltigkeitsmanagement in Tourismus, Hospitality und Event

Kurscode: DLBHMNMTHE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt die Studierenden in die Grundkonzepte, Prinzipien und Praktiken der nachhaltigen Entwicklung sowohl mit globaler Perspektive als auch bezogen auf den Kontext Tourismus, Hospitality und Event ein. Einem Überblick über die allgemein verwandte Terminologie in Sachen Nachhaltigkeit folgend, werden die grundlegenden Prinzipien nachhaltiger Entwicklung untersucht und diskutiert. Im Rahmen des Kurses werden die ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Einflüsse der Tourismusindustrie analysiert. Weiterhin lernen die Studierenden, nachhaltige Managementsysteme zu definieren und zu analysieren, die es Touristik-, Hospitality- und Eventunternehmen ermöglichen, Umweltschäden so gering wie möglich zu halten oder zu vermeiden, einen fairen sozialen Austausch sicherzustellen und gleichzeitig Profitabilität zu gewährleisten. Der Kurs erstreckt sich auch auf die Anwendung von Zertifizierungsschemata, sowohl von Selbstevaluierungs- und Erfassungsverfahren durch Touristik- und Hospitalityunternehmen als auch von Überprüfungen durch Dritte. Neben Eco-Labels in Tourismus, Hospitality und Event wird auch das Konzept der Corporate Social Responsibility vorgestellt. Des Weiteren werden die Prinzipien nachhaltigen Designs erläutert, um konkrete bauliche Maßnahmen in den Kontext der Nachhaltigkeit einzuordnen. Abschließend wird auf das Phänomen des Overtourism eingegangen, so dass die Studierenden dessen Ursachen und Auswirkungen sowie mögliche Gegenmaßnahmen kennenlernen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Konzepte und Theorien bezüglich nachhaltiger Entwicklung zu diskutieren sowie ein Bewusstsein für die ökologischen, soziokulturellen und wirtschaftlichen Einflüsse durch den Tourismus zu besitzen.
- die wichtigsten relevanten Richtlinien und Codes für die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie zu identifizieren.
- selbstständig die Planungsphase für ein nachhaltiges Managementsystem für ein Touristik-, Hospitality- oder Eventunternehmen durchzuführen.
- die Bedeutung von Zertifizierungen von Reisezielen, Hospitalityorganisationen und Veranstaltungsorten zu bewerten.
- die wichtigsten Konzepte nachhaltigen Designs und von Corporate Social Responsibility (CSR) zu diskutieren und qualifizierte Entscheidungen zu treffen.
- das Phänomen des Overtourism zu identifizieren, Ursachen und Auswirkungen zu benennen und Gegenmaßnahmen zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Nachhaltige Entwicklung durch die Tourismus-, Hospitality- und Eventindustrie
 - 1.1 Terminologie, historische Perspektive und Prinzipien
 - 1.2 Ökonomische, ökologische und soziokulturelle Einflüsse
2. Nachhaltiger Tourismus
 - 2.1 Definition und Prinzipien
 - 2.2 Nachhaltige Planung, Entwicklung und Management von Reisezielen
3. Richtlinien und Codes
 - 3.1 Übersicht über existierende Richtlinien und Codes
 - 3.2 Richtlinien und Codes in der Praxis
4. Nachhaltige Managementsysteme
 - 4.1 Managementsysteme und Umweltmanagementsysteme
 - 4.2 PDCA-Zyklus
 - 4.3 Überblick und kritische Bewertung ISO 14001 und EMAS
 - 4.4 Kosten und Nutzen im Zusammenhang mit Sustainable-Management-Systemen
5. Zertifizierungen und Audits
 - 5.1 Intention des Überprüfungsverfahrens
 - 5.2 Schritte des Bewertungsverfahrens
 - 5.3 Externe Überprüfung durch Dritte
6. Ökolabels in Tourismus, Hospitality und Event

- 6.1 Komponenten und Funktionen
- 6.2 Tourismusübergreifende Labels
- 6.3 Beherbergungsspezifische Labels
- 6.4 Sonstige touristische Labels

7. Corporate Social Responsibility
 - 7.1 Einführung
 - 7.2 Klassisches Modell
 - 7.3 Berichtspflicht
 - 7.4 Vorbildliche Verfahren

8. Prinzipien nachhaltigen Designs
 - 8.1 Prinzipien und Konzepte
 - 8.2 Passive versus aktive Solartechniken
 - 8.3 Aktuelle vorbildliche Verfahren nachhaltigen Designs

9. Overtourism
 - 9.1 Definition und Ursachen
 - 9.2 Auswirkungen von Overtourism
 - 9.3 Mögliche Gegenmaßnahmen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Freyberg, B. v./Grüner, A./Hübschmann, M. (2015): Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor in Hotellerie & Gastronomie. Matthes, Stuttgart.
- Große Ophoff, M. (2016): Nachhaltiges Veranstaltungsmanagement. Green Meetings als Zukunftsprojekt für die Veranstaltungsbranche. Oekom, München.
- Kagermeier, A. (2021): Overtourism. UVK, München.
- Kirstges, T. (2020): Tourismus in der Kritik. Klimaschädigender Overtourism statt sauberer Industrie? UVK, München.
- Sheldon, C./Yoxon, M. (2006): Environmental Management Systems. A Step-by-Step Guide to Implementation and Maintenance. 3. Auflage, Routledge, Oxford.
- Sloan, P./Legrand, W./Chen, J. S. (2016): Sustainability in the Hospitality Industry. Principles of Sustainable Operations. 3. Auflage, Routledge, Oxford.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBHMATTHE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen Keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event)

Kurse im Modul

- Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event (DLBHMATTHE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: [myStudium](#)
Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit
Studienformat: [Fernstudium](#)
Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Das Modul bietet Studierenden und Dozent:innen die Gelegenheit, gemeinsam zu entscheiden, welche Themenbereiche zu diesem Zeitpunkt des Studiums besonders wichtig sind. Die inhaltlichen Schwerpunkte hängen von den aktuellen Entwicklungen in Tourismus, Hospitality und Event ab. Beispiele für Inhalte können dabei neue Formen und Trends in Tourismus, Hospitality und Event sein, wie z. B. Social Media, Digitalisierung, hybride Events, Sharing Economy.

Qualifikationsziele des Moduls**Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality oder Event zu erläutern.
- eine wissenschaftliche Literaturrecherche durchzuführen.
- klar und anschaulich zu argumentieren und gewonnene Erkenntnisse kritisch einzuschätzen.
- die erlernte Methodik zur Erarbeitung einer Seminararbeit umzusetzen.
- aus der Recherche heraus eine wissenschaftliche Arbeit über aktuelle Themen zu verfassen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality und Event

Kurscode: DLBHMATTHE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	Keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs beschäftigt sich mit speziellen und aktuellen Themen aus Tourismus-, Hospitality- und Eventmanagement. Die Studierenden werden mit den Spezifika wissenschaftlichen Arbeitens vertraut gemacht. Dabei wird auf die Bereiche Recherche, methodische Vorgehensweise und Analyse im Besonderen eingegangen. Die Studierenden wählen in Abstimmung mit dem Tutor ein konkretes Thema aus dem bereitgestellten Themenkatalog aus und bearbeiten es.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aktuelle Themen in Tourismus, Hospitality oder Event zu erläutern.
- eine wissenschaftliche Literaturrecherche durchzuführen.
- klar und anschaulich zu argumentieren und gewonnene Erkenntnisse kritisch einzuschätzen.
- die erlernte Methodik zur Erarbeitung einer Seminararbeit umzusetzen.
- aus der Recherche heraus eine wissenschaftliche Arbeit über aktuelle Themen zu verfassen.

Kursinhalt

- Die Studierenden beschäftigen sich mit aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Tourismus, Hospitality und Event. Für jeden der Bereiche stehen verschiedene Themen zur Wahl, von denen die Studierenden eines zur wissenschaftlichen Bearbeitung auswählen.
 - Aktuelle Entwicklungen im internationalen Tourismus-, Hospitality- und Event-Bereich
 - Aktuelle Märkte
 - Aktuelle Entwicklungen auf der Anbieterseite und ihre Auswirkungen
 - Aktuelle Entwicklungen auf der Nachfrageseite und ihre Auswirkungen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Aktuelle Veröffentlichungen und Studien von Verbänden wie DEHOGA Deutscher Hotel- und Gaststättenverband, Hotelverband IHA, DZT Deutsche Zentrale für Tourismus, Deutscher Reiseverband, F. U.R. Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen, OECD, Statistisches Bundesamt, UNWTO, AUMA – Verband der deutschen Messewirtschaft, FAMAB Kommunikationsverband, EVVC - Europäischer Verband der Veranstaltungs-Centren, GCB German Convention Bureau, UFI The Global Association of the Exhibition Industry, MPI Meeting Professionals International, SITE Society for Incentive Travel Excellence
- Zeitschriften
 - ahgz Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
 - CIM Conference & Incentive Management
 - Current Issues in Tourism
 - Event Management
 - Event Partner
 - Event Rookie
 - fvw
 - HotelBau
 - Hotel Management
 - htr Hotel Revue
 - Journal of Convention & Event Tourism
 - Journal of Hospitality & Tourism Research
 - Journal of Travel Research
 - mep Fachzeitschrift für Int. MICE-Business
 - PMA
 - TopHotel
 - Tourism Management
 - Tourism Review
 - tw tagungswirtschaft
 - Zeitschrift für Tourismuswissenschaft

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Seminar
---------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Seminar
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Seminararbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Kosten- und Leistungsrechnung

Modulcode: BKLR-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (Kosten- und Leistungsrechnung I) / Prof. Dr. Michael Broens (Kosten- und Leistungsrechnung II)

Kurse im Modul

- Kosten- und Leistungsrechnung I (BKLR01-01)
- Kosten- und Leistungsrechnung II (BKLR02-01)

Art der Prüfung(en)

<p>Modulprüfung</p>	<p>Teilmodulprüfung</p> <p><u>Kosten- und Leistungsrechnung I</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten <p><u>Kosten- und Leistungsrechnung II</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Studienformat "Kombistudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "myStudium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Duales Studium": Klausur, 45 Minuten • Studienformat "Fernstudium": Klausur, 45 Minuten
<p>Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum</p>	

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Kosten- und Leistungsrechnung I</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung in das betriebliche Rechnungswesen ▪ Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung ▪ Kostenartenrechnung ▪ Kostenstellenrechnung ▪ Kostenträgerrechnung <p>Kosten- und Leistungsrechnung II</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilkostenrechnung ▪ Deckungsbeitragsrechnung ▪ Prozesskostenrechnung ▪ Plankostenrechnung ▪ Weitere Instrumente der Kostenrechnung
--

Qualifikationsziele des Moduls**Kosten- und Leistungsrechnung I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kosten- und Leistungsrechnung im betrieblichen Rechnungswesen einzuordnen.
- die verschiedenen Kosten- und Leistungs- bzw. Erlösbegriffe zu unterscheiden.
- die Grundbegriffe der Kostentheorie zu formulieren und anzuwenden.
- die Kostenarten zu unterscheiden und aufzuschlüsseln.
- eine Kostenstellenrechnung aufzubauen und durchzuführen.
- eine geeignete Methode der Kostenträgerrechnung auszuwählen und anzuwenden.

Kosten- und Leistungsrechnung II

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kritik an der Vollkostenrechnung nachzuvollziehen.
- die grundlegenden Elemente der Teilkostenrechnung zu beschreiben.
- eine Deckungsbeitragsrechnung zur Entscheidungsoptimierung anzuwenden.
- eine Prozesskostenrechnung zu konzipieren und zu implementieren.
- eine Plankostenrechnung zu strukturieren und durchzuführen.
- neuere Instrumente der Kostenrechnung aufzuzählen und zu erläutern.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich
Planung & Controlling

**Bezüge zu anderen Studiengängen der
Hochschule**

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft
& Management

Kosten- und Leistungsrechnung I

Kurscode: BKLRO1-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		3	keine

Beschreibung des Kurses

Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) ist wesentlicher Bestandteil des betrieblichen Rechnungswesens und dient – im Gegensatz zum externen Rechnungswesen – vornehmlich der unternehmerischen Selbstinformation. Dafür wird das Geschehen im Unternehmen und der betriebliche Kombinationsprozess zahlenmäßig abgebildet, um somit beispielsweise eine Wirtschaftlichkeit oder den kalkulatorischen Erfolg ermitteln zu können. Die KLR ist damit unverzichtbarer Bestandteil einer wirtschaftlich sinnvollen Entscheidungsfindung in Unternehmen. Der Kurs Kosten- und Leistungsrechnung I dient der Einführung in das Thema. Zu Beginn des Kurses wird die KLR zunächst im Kontext des betrieblichen Rechnungswesens eingeordnet um folgend die Aufgaben, Systeme und den Aufbau der KLR näher zu erläutern. Im nächsten Schritt werden die Grundlagen der Kostenbegriffe, Kostentheorie und Kostenverrechnung beschrieben, um die theoretische Basis abzurunden. Darauf aufbauend werden die drei wesentlichen Bestandteile der KLR unter Betrachtung von Vollkosten aufgezeigt. Zunächst werden die Kosten in der Kostenartenrechnung erfasst und systematisiert. Sodann werden die Kosten verursachungsgerecht im Rahmen der Kostenstellenrechnung auf die entsprechenden Betriebsteile verteilt. Im letzten Schritt werden die Kosten durch die Kostenstellenträgerrechnung einem Kostenträger (z. B. einem Unternehmensprodukt auf Zeit- oder Mengenbasis) zugeordnet um damit beispielsweise eine Verkaufspreiskalkulation durchführen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kosten- und Leistungsrechnung im betrieblichen Rechnungswesen einzuordnen.
- die verschiedenen Kosten- und Leistungs- bzw. Erlösbegriffe zu unterscheiden.
- die Grundbegriffe der Kostentheorie zu formulieren und anzuwenden.
- die Kostenarten zu unterscheiden und aufzuschlüsseln.
- eine Kostenstellenrechnung aufzubauen und durchzuführen.
- eine geeignete Methode der Kostenträgerrechnung auszuwählen und anzuwenden.

Kursinhalt

1. Einführung in das betriebliche Rechnungswesen
 - 1.1 Überblick: Notwendigkeit und Einordnung des betrieblichen Rechnungswesens
 - 1.2 Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens
2. Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung

- 2.1 Der Kosten- und Leistungsbegriff
- 2.2 Grundlagen der Kostentheorie
- 2.3 Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
- 2.4 Aufbau der Kosten- und Leistungsrechnung auf Vollkostenbasis
3. Kostenartenrechnung
 - 3.1 Aufgabe und Gegenstand der Kostenartenrechnung
 - 3.2 Vorgehen der Kostenartenrechnung
 - 3.3 Erfassung und Bewertung von Materialkosten
 - 3.4 Erfassung und Bewertung von Personalkosten, Dienstleistungskosten und Abgaben
 - 3.5 Erfassung und Bewertung von kalkulatorischen Kosten
4. Kostenstellenrechnung
 - 4.1 Aufgaben und Vorgehen der Kostenstellenrechnung
 - 4.2 Verteilung der primären Gemeinkosten
 - 4.3 Innerbetriebliche Leistungsverrechnung
 - 4.4 Bildung von Gemeinkostensätzen
 - 4.5 Kostenkontrolle
5. Kostenträgerrechnung
 - 5.1 Aufgaben und Arten der Kostenträgerrechnung
 - 5.2 Kostenträgerstückrechnung I: Divisionskalkulation
 - 5.3 Kostenträgerstückrechnung II: Äquivalenzziffernverfahren
 - 5.4 Kostenträgerstückrechnung III: Zuschlagskalkulation
 - 5.5 Kostenträgerzeitrechnung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. W. (2016): Kostenrechnung und Kostenanalyse. 9. Auflage, Schaeffer-Poeschel, Stuttgart.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 1. Grundlagen. 11. Auflage, NWB, Herne.
- Jórasz, W. (2009): Kosten- und Leistungsrechnung. Lehrbuch mit Aufgaben und Lösungen. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Olfert, K. (2018): Kostenrechnung. 18. Auflage, NWB, Herne.
- Plinke, W. et al. (2015): Industrielle Kostenrechnung. 8. Auflage, Springer Vieweg, Berlin/Heidelberg.

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 86,5 h	Präsenzstudium 9 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 4,5 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 100 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 54 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 18 h	Selbstüberprüfung 18 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 90 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Kosten- und Leistungsrechnung II

Kurscode: BKLR02-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		2	keine

Beschreibung des Kurses

Aufbauend auf den Kenntnissen des Kurses KLR I wird das Wissen zur Kosten- und Leistungsrechnung im Kurs KLR II erweitert und vertieft. Im Vordergrund steht dabei nicht mehr nur die Abbildung des betrieblichen Geschehens, sondern vielmehr die Unterstützung und Verbesserung von Entscheidungen wie z. B. Produkt-, Produktions- oder Preisentscheidungen. In einem ersten Schritt wird die Aussagekraft der bisher genutzten Vollkostenbetrachtung diskutiert und diese um die Teilkostenrechnung ergänzt. Nachfolgend werden verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung aufgezeigt und angewendet. So lassen sich mit ihr beispielsweise Break-Even-Analyse oder eine Optimierung des Produktionsprogramms durchführen. Im Anschluss wird mit der Prozesskostenrechnung eine alternative Form der KLR-Methodik eingeführt und deren Anwendung und Aussagekraft erläutert. In einem weiteren Schritt wird das bisher genutzte System der IST-Kostenrechnung um die Plankostenrechnung erweitert. Daraufhin wird ein Einblick in sonstige, praxisrelevante Kostenmanagementmethoden wie z. B. dem Target Costing gegeben und deren Nutzen diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Kritik an der Vollkostenrechnung nachzuvollziehen.
- die grundlegenden Elemente der Teilkostenrechnung zu beschreiben.
- eine Deckungsbeitragsrechnung zur Entscheidungsoptimierung anzuwenden.
- eine Prozesskostenrechnung zu konzipieren und zu implementieren.
- eine Plankostenrechnung zu strukturieren und durchzuführen.
- neuere Instrumente der Kostenrechnung aufzuzählen und zu erläutern.

Kursinhalt

1. Teilkostenrechnung
 - 1.1 Schwächen der Vollkostenrechnung
 - 1.2 Aufgabe und Grundlagen der Teilkostenrechnung
2. Deckungsbeitragsrechnung
 - 2.1 Systeme der Deckungsbeitragsrechnung
 - 2.2 Break-Even-Analyse
 - 2.3 Produktions- und Absatzprogramm

- 2.4 Weitere Anwendungsbereiche der einstufigen Deckungsbeitragsrechnung
- 2.5 Anwendung der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung
3. Prozesskostenrechnung
 - 3.1 Begriff und Gegenstand der Prozesskostenrechnung
 - 3.2 Ermittlung der Prozesse und Prozessgrößen
 - 3.3 Prozesskostenrechnung in der Kostenstellenrechnung
 - 3.4 Kalkulation mit der Prozesskostenrechnung
 - 3.5 Aussagekraft der Prozesskostenrechnung
4. Plankostenrechnung
 - 4.1 Aufgabe und Vorgehen der Prozesskostenrechnung
 - 4.2 Starre Plankostenrechnung
 - 4.3 Flexible Plankostenrechnung auf Vollkostenrechnung
 - 4.4 Grenzplankostenrechnung
5. Weitere Instrumente der Kostenrechnung
 - 5.1 Target Costing
 - 5.2 Life Cycle Costing

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Coenenberg, A. G./Fischer, T. M./Günther, T. W. (2016): Kostenrechnung und Kostenanalyse. 9. Auflage, Schaeffer-Poeschel, Stuttgart.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 1: Grundlagen. 11. Auflage, NWB, Herne.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2013): Kostenrechnung 2: Deckungsbeitragsrechnung. 10. Auflage, NWB, Herne.
- Däumler, K. D./Grabe, J. (2015): Kostenrechnung 3: Plankostenrechnung und Kostenmanagement. 9. Auflage, NWB, Herne.
- Jórasz, W. (2009): Kosten- und Leistungsrechnung. Lehrbuch mit Aufgaben und Lösungen. 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Olfert, K. (2018): Kostenrechnung. 18. Auflage, Kiehl, Herne.
- Plinke, W./Rese, M./Utzig, P. (2015): Industrielle Kostenrechnung. 8. Auflage, Springer Vieweg, Berlin/Heidelberg.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 43,25 h	Präsenzstudium 4,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 2,25 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 50 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 45 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 36 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 12 h	Selbstüberprüfung 12 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 60 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event

Modulcode: DLBTMPTKITHE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

(Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event)

Kurse im Modul

- Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event (DLBTMPTKITHE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Projektpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Für Unternehmen im Bereich Tourismus, Hospitality und Event spielen neue Technologien eine entscheidende Rolle, insbesondere in einem zunehmend unübersichtlichen Marktangeboten von Reiseprodukten. Die Studierenden erarbeiten und analysieren eigenständig ein aktuelles Projekt aus dem Bereich Tech Trends und KI für einen Betrieb aus Tourismus, Hospitality und Event. Tech Trends und KI in Tourismus, Hospitality und Event werden bewertet und auf Umsetzbarkeit mit möglichen Vor- und Nachteilen überprüft.

Qualifikationsziele des Moduls**Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Tech Trends und KI als Anwendungen von Informations- und Kommunikationstechnologien und Arbeitserleichterung für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu kennen und zu reflektieren.
- innovative technologische und/oder KI-Projekte zu erläutern.
- Tech Trends und KI-Anwendungen für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu analysieren und deren Potenzial und Anwendung für Unternehmen beurteilen zu können.
- gemeinsam mit IT-Entwicklern und Touristikern aus den jeweiligen Fachbereichen Projekte zu entwickeln oder zu begleiten aus einer Schnittstellen-Perspektive/Funktion.
- die Übertragbarkeit und Umsetzbarkeit von Tech Trends und KI im eigenen Umfeld zu bewerten und ihre potenziellen Auswirkungen zu analysieren.
- Tech Trends und KI in Tourismus, Hospitality und Event zu bewerten und auf Augenhöhe mit Fachpersonen, Politiker:innen und Wissenschaftler:innen zu diskutieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus und Event

Projekt: Tech und KI in Tourismus, Hospitality und Event

Kurscode: DLBTMPTKITHE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden erarbeiten eigenständig einen Überblick über aktuelle globale Tech Trends und KI im Tourismus. Ausgehend davon analysieren sie ein Tech oder KI-Projekt hinsichtlich seiner sozialen, ökologischen und ökonomischen Auswirkungen. Sie bewerten die Umsetzbarkeit und mögliche Vor- und Nachteile des gewählten Projektes. Dabei wird ein besonderer Schwerpunkt auf das Verständnis von Einsatzbereichen und Realisierbarkeit für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event gelegt. Die Studierenden erlernen praktische und kognitive Fertigkeiten in der Anwendung von Tech Trends bei Unternehmen im Tourismus, Hospitality und Event.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Tech Trends und KI als Anwendungen von Informations- und Kommunikationstechnologien und Arbeitserleichterung für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu kennen und zu reflektieren.
- innovative technologische und/oder KI-Projekte zu erläutern.
- Tech Trends und KI-Anwendungen für Unternehmen in Tourismus, Hospitality und Event zu analysieren und deren Potenzial und Anwendung für Unternehmen beurteilen zu können.
- gemeinsam mit IT-Entwicklern und Touristikern aus den jeweiligen Fachbereichen Projekte zu entwickeln oder zu begleiten aus einer Schnittstellen-Perspektive/Funktion.
- die Übertragbarkeit und Umsetzbarkeit von Tech Trends und KI im eigenen Umfeld zu bewerten und ihre potenziellen Auswirkungen zu analysieren.
- Tech Trends und KI in Tourismus, Hospitality und Event zu bewerten und auf Augenhöhe mit Fachpersonen, Politiker:innen und Wissenschaftler:innen zu diskutieren.

Kursinhalt

- Die Studierenden erarbeiten und analysieren eigenständig ein aktuelles Projekt aus dem Bereich Tech Trends und KI für einen Betrieb aus Tourismus, Hospitality und Event, z.B. Individualisierung von Reiseangeboten mit Nezasa/tripbuilder oder Worldia oder Gestaltung eines Chatbot Projektes mit foodcall oder Projekt personalisierte Empfehlungen mit recommender-Lösungen von Team Neusta. Blockchain Projekte z.B. im Rahmen eines Forschungs-Servers in Zusammenarbeit mit Branchenpartnern sind ebenfalls denkbar und gewünscht.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Dieck, T. & Jung, T. (2019). The Power of AR and VR for Business. Berlin: Springer.
- Gadatsch, A., & Landrock, H. (2017). Big Data für Entscheider: Entwicklung und Umsetzung datengetriebener Geschäftsmodelle. Wiesbaden: Springer.
- Hinckeldeyn, J. (2019). Blockchain-Technologie in der Supply Chain: Einführung und Anwendungsbeispiele. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Kreuzer, R. T., & Sirrenberg, M. (2019). Künstliche Intelligenz verstehen: Grundlagen – Use-Cases – unternehmenseigene KI-Journey. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Weithöner, U., Goecke, R., Kurz, E. & Schulz, A. (Hrsg.) (2022). Digitaler Tourismus. Informationsmanagement im Tourismus. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

5. Semester

Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus

Modulcode: DLBTMPAFT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus)

Kurse im Modul

- Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus (DLBTMPAFT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Das Modul beschäftigt sich mit den Stufen des Forschungsprozesses. Der Fokus liegt auf der Formulierung von Forschungszielen und -fragen, Datengenerierung (Datenerhebung) mittels verschiedener Methoden sowie der Auswertung der gewonnenen Daten. Die Studierenden führen den Forschungsprozess anhand eines eigenen Projekts selbständig durch.

Qualifikationsziele des Moduls**Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aus konkreten Aufgabenstellungen der touristischen Marketingpraxis heraus überprüfbare Fragestellungen zu formulieren und zu ihrer Beantwortung bzw. Prüfung geeignete Erhebungsdesigns zu entwickeln.
- die Anwendung geeigneter Erhebungs- und Auswertungsmethoden aus dem Fundus der qualitativen und quantitativen Sozialforschung zu beherrschen.
- statistisch fundierte Analysemethoden mit konkret marketingpraktischem Bezug zu benennen und zu erklären.
- die erweiterten Einsatzmöglichkeiten der Forschung im Rahmen des instrumentellen Marketings, des Marketingcontrollings sowie deren Schnittstelle mit dem strategischen Marketing zu erkennen.
- anhand einer praktischen Aufgabenstellung die erlernten Methoden der Forschung adäquat auszuwählen und einzusetzen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus und Event

Projekt: Angewandte Forschung im Tourismus

Kurscode: DLBTMPAFT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs dient zum Kennenlernen empirischer Erhebungsmethoden, um Kenntnisse über die touristische Customer Journey zu erhalten, die die Grundlage für das touristische Marketing darstellt. Im Kurs bearbeiten die Studierenden in einem selbständig zu erarbeitenden Projekt eine Aufgabenstellung mit dem Ziel, die in der Literatur kennengelernten Methoden der empirischen Sozialforschung situationspezifisch einzusetzen und anzuwenden. Inhalte des Kurses orientieren sich an den Phasen eines Forschungsprozesses: Definition, Design, Datenerhebung, Datenauswertung und Dokumentation.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aus konkreten Aufgabenstellungen der touristischen Marketingpraxis heraus überprüfbare Fragestellungen zu formulieren und zu ihrer Beantwortung bzw. Prüfung geeignete Erhebungsdesigns zu entwickeln.
- die Anwendung geeigneter Erhebungs- und Auswertungsmethoden aus dem Fundus der qualitativen und quantitativen Sozialforschung zu beherrschen.
- statistisch fundierte Analysemethoden mit konkret marketingpraktischem Bezug zu benennen und zu erklären.
- die erweiterten Einsatzmöglichkeiten der Forschung im Rahmen des instrumentellen Marketings, des Marketingcontrollings sowie deren Schnittstelle mit dem strategischen Marketing zu erkennen.
- anhand einer praktischen Aufgabenstellung die erlernten Methoden der Forschung adäquat auszuwählen und einzusetzen.

Kursinhalt

- Die Studierenden erarbeiten mit der Betreuung der Lehrperson folgende Themen:
- Grundlagen der empirischen Forschung (Definition und Bedeutung, Forschungsprozess, Begriffe, Gütekriterien)
- Definitionsphase (Untersuchungsarten, Forschungsziel, -fragen und -hypothesen)
- Designphase (Datenquellen, Grundgesamtheit, Stichprobenerstellung und Auswahl)
- Datenerhebung (quantitative Befragung: verschieden Typen von Befragungen, Erstellung und Strukturierung eines Fragebogens, Fragearten, Frageformulierung; qualitative Befragung: Befragungsformen, Aufbau eines Leitfadens, Fragetypen, Durchführung eines Interviews; Beobachtung)

- Datenauswertung (quantitative Auswertung: (Skalentypen, Datenbereinigung und Aufbereitung, uni- und bivariate Verfahren der deskriptiven Statistik, Inferenzstatistik; qualitative Auswertung mithilfe der qualitativen Inhaltsanalyse)
- Datendokumentation (formale, inhaltliche und sprachliche Kriterien)
- Auf dieser Basis planen und führen die Studierenden ein Forschungsprojekt durch. Dabei wenden sie geeignete empirische Methoden im Tourismusbereich (qualitativ/quantitativ) an. Die erhobenen Daten werden von den Studierenden ausgewertet und interpretiert. Ergebnisse und Handlungsempfehlungen werden in passender Form präsentiert.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Baur, N., & Blasius, J. (2022). Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung. Springer VS Wiesbaden.
- Kreis, H., Wildner, R., & Kuß, A., (2021). Marktforschung: Grundlage der Datenerhebung und Datenanalyse (7. Auflage). Springer Gabler.
- Koch, J. & Riedmüller, F. (2021). Marktforschung: Grundlagen und praktische Anwendungen. DeGruyter.
- Kirchmair, R. (2022). Qualitative Forschungsmethoden. Anwendungsorientiert: vom Insider aus der Marktforschung lernen. SpringerNature.
- Field, A. (2017). Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics. SAGE Publications.
- Mayring, P. (2022). Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken (13. Aufl.). Beltz.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Modulcode: DLBTORRM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Maria Steiner (Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement)

Kurse im Modul

- Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement (DLBTORRM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Systematik des Reiseveranstaltermarktes
- Einführung Reiseveranstaltermanagement
- Systematik Reisemittlermarkt
- Einführung Reisemittlermanagement

Qualifikationsziele des Moduls

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aufbauend auf der Theorie des normativen und des strategischen Managements, alle operativen Prozesse der Reiseveranstaltertätigkeit zu verstehen.
- die Arten der Reiseveranstalter (Generalisten, Spezialisten, Sonderfälle) und verschiedene Möglichkeiten der Strukturierung der Managementbereiche zu kennen.
- die Vorteile einer Profitcenter-Struktur (vorgetragen am Bsp. der touristischen Konzerne) und die Quellmarkt-Struktur insbesondere bei horizontaler Integration zu kennen und sind in der Lage, diese Erkenntnisse auf die Tätigkeit mittelständischer RV zu transformieren.
- die Sonderformen von Reiseveranstaltern (Paketer, Inbound Operators, Incentive u. Event-Agenturen), deren Arbeitsweise und deren rechtliche Stellung sowie deren Bedeutung als Zulieferer der konventionellen Reiseveranstalter zu kennen.
- die Vertriebsstruktur im stationären Reisevertrieb, insbesondere die Reisebüro-Zusammenschlüsse (Filialketten, RB-Franchise und RB-Kooperationen) einschließlich der marktführenden Unternehmen, zu kennen.
- im nicht-stationären Vertrieb den Unterschied zwischen Direktvertrieb der RV über die eigene Website sowie eigene Callcenter und dem indirekten Vertrieb über Web-Portale und Reise-TV mit angeschlossenen Callcentern zu kennen.
- die elektronischen Distributionsmedien (CRS, GDS, GNE) bezüglich ihrer Datenquellen und ihrer Zusammenarbeit mit den touristischen Leistungsträgern zu kennen.
- alle wichtigen Aspekte der Unternehmensgründung eines RBs inklusive der strategischen Positionierung und der Erstellung eines Business Planes sicher zu handhaben.
- ein Reisebüro betriebswirtschaftlich zu führen bzw. es durch Kostencontrolling und Ertragssteuerung wirtschaftlich zu konsolidieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Kurscode: DLBTORRM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Einführung Reisemittlermanagement, Systematik des Reiseveranstaltermarktes, Systematik Reisemittlermarkt, Einführung Reisemittlermanagement

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aufbauend auf der Theorie des normativen und des strategischen Managements, alle operativen Prozesse der Reiseveranstaltertätigkeit zu verstehen.
- die Arten der Reiseveranstalter (Generalisten, Spezialisten, Sonderfälle) und verschiedene Möglichkeiten der Strukturierung der Managementbereiche zu kennen.
- die Vorteile einer Profitcenter-Struktur (vorgetragen am Bsp. der touristischen Konzerne) und die Quellmarkt-Struktur insbesondere bei horizontaler Integration zu kennen und sind in der Lage, diese Erkenntnisse auf die Tätigkeit mittelständischer RV zu transformieren.
- die Sonderformen von Reiseveranstaltern (Paketer, Inbound Operators, Incentive u. Event-Agenturen), deren Arbeitsweise und deren rechtliche Stellung sowie deren Bedeutung als Zulieferer der konventionellen Reiseveranstalter zu kennen.
- die Vertriebsstruktur im stationären Reisevertrieb, insbesondere die Reisebüro-Zusammenschlüsse (Filialketten, RB-Franchise und RB-Kooperationen) einschließlich der marktführenden Unternehmen, zu kennen.
- im nicht-stationären Vertrieb den Unterschied zwischen Direktvertrieb der RV über die eigene Website sowie eigene Callcenter und dem indirekten Vertrieb über Web-Portale und Reise-TV mit angeschlossenen Callcentern zu kennen.
- die elektronischen Distributionsmedien (CRS, GDS, GNE) bezüglich ihrer Datenquellen und ihrer Zusammenarbeit mit den touristischen Leistungsträgern zu kennen.
- alle wichtigen Aspekte der Unternehmensgründung eines RBs inklusive der strategischen Positionierung und der Erstellung eines Business Planes sicher zu handhaben.
- ein Reisebüro betriebswirtschaftlich zu führen bzw. es durch Kostencontrolling und Ertragssteuerung wirtschaftlich zu konsolidieren.

Kursinhalt

1. Systematik des Reiseveranstaltermarktes
 - 1.1 Geschichte und Entwicklung des Reiseveranstaltermarktes
 - 1.2 Merkmale und Funktionen der Reiseveranstalter
 - 1.3 Die Pauschalreise

- 1.4 Stellung im touristischen System
2. Arten von Reiseveranstaltern
 - 2.1 Klassifizierung von Reiseveranstaltern
 - 2.2 Sonderformen von Reiseveranstaltern
3. Reiseveranstaltermanagement
 - 3.1 Managementprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 3.2 Normatives Management
 - 3.3 Strategisches Management
 - 3.4 Integrationsstrategien
 - 3.5 Operatives Management
 - 3.6 Ergebnisrechnung
 - 3.7 Aktuelle Themen bei Reiseveranstaltern
4. Systematik des Reisevertriebs
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Arten von Reisemittlern
 - 4.3 Vertriebskanalstrukturen
 - 4.4 Stellung im touristischen System
5. Vertriebsmanagement bei Reiseveranstaltern
 - 5.1 Vertriebsaufgaben eines Reiseveranstalters
 - 5.2 Vergütungssysteme
 - 5.3 Vertriebskanalmanagement bei Reiseveranstaltern
6. Reisevertriebsmanagement bei Reisemittlern
 - 6.1 Managementprozesse im Reisebüro
 - 6.2 Aufgaben im Reisebüro
 - 6.3 Reisevertriebs-Controlling
 - 6.4 Elektronische Distributionsmedien
 - 6.5 Aktuelle Themen im Reisevertrieb

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Born, K./Bastian, H. (2004): Der integrierte Touristikonzern. Strategien, Erfolgsfaktoren und Aufgaben. Oldenbourg, München/Wien.
- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Mundt, Jörn W. (2006): Reiseveranstaltung. Lehr- und Handbuch. 6. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Pompl, W./Lieb, M. G. (Hrsg.) (1997): Qualitätsmanagement im Tourismus. De Gruyter, München/Wien.
- Schröder, G. (2002): Lexikon der Tourismuswirtschaft. 4. Auflage, Niedecken Verlag, Hamburg.
- Hässel, G. (2007): Besteuerung, Buchführung und Vertragsrecht der Reisebüros. Hinweise – Empfehlungen – Erwartungen. 4. Auflage, C.H. Beck, München.
- Henkel, H. J. (2013): Die Umsatzsteuer der Reisebüros und Reiseveranstalter. 4. Auflage, Carl Heymanns Verlag, Köln.
- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Freyer, W./Pompl, W. (Hrsg.) (2008): Reisebüro-Management. Gestaltung der Vertriebsstrukturen im Tourismus. 2. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Pompl, W./Lieb, M. G. (1997): Qualitätsmanagement im Tourismus. De Gruyter, München/Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Vertrieb in Hotel und Tourismus

Modulcode: DLBTOVHT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Stefan Siehl (Vertrieb in Hotel und Tourismus)

Kurse im Modul

- Vertrieb in Hotel und Tourismus (DLBTOVHT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus
- Vertrieb und Konsumentenwahrnehmung
- Persönlicher Verkauf und Verkaufstechniken
- Der Verhandlungsprozess
- Online und mobile Vertriebskanäle: E-Commerce vs. M-Commerce
- Aufbau, Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systemen
- Vertrieb und Social Media
- Trends im Hospitality-Vertrieb
- Trends im touristischen Vertrieb

Qualifikationsziele des Moduls**Vertrieb in Hotel und Tourismus**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus zu nennen.
- die Entwicklung neuer Vertriebssysteme und -kanäle zu beschreiben und deren Bedeutung zu erkennen und kritisch zu reflektieren.
- den grundsätzlichen Aufbau sowie die Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systeme zu verstehen.
- die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens der Hospitality- und Tourismusbranche zu analysieren und tragfähige Alternativen zu entwickeln.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Vertrieb in Hotel und Tourismus

Kurscode: DLBTOVHT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus vermittelt und dessen Veränderungen aufgrund neuer Technologien verdeutlicht. Daneben lernen die Studierenden die verschiedenen Vertriebssysteme in Hotellerie und Tourismus kennen. Des Weiteren lernen die Studierenden die Hauptaufgaben eines Vertriebs kennen und erlangen ein grundlegendes Verständnis darüber, wie Vertriebsmanager die verschiedenen Vertriebssysteme strategisch nutzen können. Dazu vermittelt der Kurs die Nutzung und Anwendung verschiedener Vertriebstechniken, um den Vertrieb in Hotel und Tourismus zu managen. Zusätzlich erläutert der Kurs aktuelle Entwicklungen und Tools im Bereich des E-Commerce und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Herausforderungen für den Vertrieb in Hotellerie und Tourismus sowohl aus Unternehmens- als auch aus Nutzerperspektive. Abschließend lernen die Studenten, wie vertriebliche Daten und Informationen kontinuierlich gesammelt, analysiert und interpretiert werden können, um diese professionell zu managen und effektiv in einem Vertriebssystem nutzen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus zu nennen.
- die Entwicklung neuer Vertriebssysteme und -kanäle zu beschreiben und deren Bedeutung zu erkennen und kritisch zu reflektieren.
- den grundsätzlichen Aufbau sowie die Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systeme zu verstehen.
- die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens der Hospitality- und Tourismusbranche zu analysieren und tragfähige Alternativen zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus
 - 1.1 Vertriebs- und Marketingplanung
 - 1.2 Veränderungen im Vertriebsmanagement
 - 1.3 Trends im Hospitality- und Tourismusvertrieb
2. Vertrieb und Konsumentenwahrnehmung
 - 2.1 Kundennutzen und Kundenwert

- 2.2 Veränderungen in der Kundenwahrnehmung
- 2.3 Arten von Käufern
- 2.4 Kaufmotiv und Kaufentscheidungsprozess
- 2.5 Fit zwischen Käuferwahrnehmung und Vertriebsstrategie
3. Persönlicher Verkauf und Verkaufstechniken
 - 3.1 Evolution des persönlichen Verkaufens
 - 3.2 Der Verkaufsprozess
 - 3.3 Verkaufsstrategien
 - 3.4 Verkaufstechniken
4. Der Verhandlungsprozess
 - 4.1 Verhandlungsplanung und -vorbereitung
 - 4.2 Verhandlungsstrategien
5. Online- und mobile Vertriebskanäle
 - 5.1 Arten des Online- und mobilen Vertriebs (OTAs, [Meta-]Reisesuchmaschinen, vertikale, themen-/produktbezogene Such- und Buchungsmaschinen, Reise-/Bewertungsportale)
 - 5.2 Auswirkungen neuer Technologien im Hotel- und Tourismusvertrieb
 - 5.3 E-Commerce-Vertriebsstrategien
6. Aufbau, Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systemen
 - 6.1 Global Distribution Systeme (Amadeus/TOMA, Galileo, Sabre)
 - 6.2 Computer-Reservierungssysteme (Amadeus, Oracle Hospitality, Holidex)
 - 6.3 Vertriebsrelevante Backoffice-Systeme (Amadeus, Oracle Hospitality: Micros Fidelio Opera)
7. Vertrieb und Social Media
 - 7.1 Vertriebspraktiken in sozialen Medien
 - 7.2 Chancen und Risiken im Social Media Vertrieb
8. Trends im Hospitality-Vertrieb
9. Trends im touristischen Vertrieb

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Goerlich, B./Spalteholz, B. (2014): Das Revenue Management Buch 3.0. INTERHOGA, Berlin.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2016): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 9. Auflage, De Gruyter, Berlin.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, U. K./Gruner, A. (2013): Hotelmanagement. 4. Auflage, Oldenbourg, München.
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J. (2012): Sales Excellence. Vertriebsmanagement mit System. 7. Auflage. Gabler, Wiesbaden.
- Ploner, J.-G./Müller-Meinke, F. (2016): Mensch verkauf doch! Gewinnbringendes Servicemanagement in der Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Toedt, M. (2015): Big Data. Herausforderung und Chance für die Hotellerie. Matthaes, Stuttgart.
- Verband Internet Reisevertrieb (Hrsg.) (2016): Daten und Fakten zum Online Reisemarkt. (URL: <https://v-i-r.de/wp-content/uploads/2016/03/df-2016-web-1.pdf> [letzter Zugriff: 14.11.2016]).
- Handbücher/Manuals/Tutorials branchenspezifischer Softwarelösungen
- Zeitschriften:
- AHGZ – Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
- Der VertriebsSpezialist
- gastrotel
- gastronomie und hotellerie
- Gastgewerbe Magazin

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Hotelmanagement I

Modulcode: BWHO1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Audrey Fernandes-Diehl (Hotelmanagement I (Einführung))

Kurse im Modul

- Hotelmanagement I (Einführung) (BWHO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Prüfungsart

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
- Operationsmanagement – Food & Beverage
- Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food & Beverage Bereich
- Operationsmanagement Beherbergungsbereich
- Gewinnoptimierung im Logisbereich
- Managementaufgaben im Housekeeping

Qualifikationsziele des Moduls**Hotelmanagement I (Einführung)**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätsauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Hotelmanagement I (Einführung)

Kurscode: BWH001

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement I vermittelt das Basiswissen des Hotel- und Gastgewerbes (Hospitality Management). Ziel ist es, die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes darzustellen und die Besonderheiten der Branche zu erörtern. Die Einflüsse des Tourismusmarktes auf das Verhalten und die Strategien der Unternehmen, die in diesem Markt agieren, werden dargestellt. Der Kurs diskutiert die nationalen wie internationalen Marktbedingungen im Kontext der Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes, die in dem jeweiligen Markt tätig sind. Mittels des in den Grundkursen erworbenen allgemeinen volks- und betriebswirtschaftlichen Basiswissens wendet dieser Kurs die erlernten Theorien, Modelle und Strukturen auf die Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes an und vermittelt so ein tieferes Verständnis der internen wie marktspezifischen Erfolgsfaktoren. Grundlegende Kenntnisse der Geschäftsmodelle, Strategien, genereller und organisatorischer Faktoren wie branchenspezifische Terminologien werden in diesem Kurs erlernt. Schwerpunkte sind die strategischen Erfolgsfaktoren in dieser personalintensiven Branche, zu denen das gastorientierte Ertrags- und Ergebnismanagement der Wertschöpfungskette in den Unternehmen, die Planung und Umsetzung einer entsprechenden Marketingstrategie und das dienstleistungsorientierte Personalmanagement gehören.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätenauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Kursinhalt

1. Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
 - 1.1 Nach welchen Einteilungskriterien lassen sich Hotelbetriebe gliedern und welche leistungsorientierte Organisationsstruktur hat ein Hotel?
 - 1.2 Welche Grund- und Nebenfunktionen hat ein Hotel? Was gehört zum Aufbau eines Hotelbetriebes?
2. Operationsmanagement – Food & Beverage
 - 2.1 Welche Einflussfaktoren müssen im Food Management koordiniert werden und wie erfolgt die Produktionsplanung für den Küchenbereich?
 - 2.2 Was muss beim Lebensmitteleinkauf, der Warenannahme, -lagerung und -ausgabe beachtet werden und welche Kontrollmethoden gibt es?
 - 2.3 Wie standardisiert man die Qualität und optimiert den Wareneinsatz im Food Bereich?
3. Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food und Beverage-Bereich
 - 3.1 Wie verläuft der Warenweg und Kostenaufwand in der Gastronomie, wie ist die Wareneinsatzkontrolle organisiert und welche Begrenzung hat dabei die Ist-Wareneinsatzkontrolle?
 - 3.2 Wie berechnet man den Soll-Wareneinsatz Küchen und Welche Aussagefähigkeit ist damit verbunden?
 - 3.3 Welche Voraussetzungen müssen alle Getränkekontrollsysteme erfüllen und in welchen Schritten erstellt man ein Getränkekontrollsystem?
4. Operationsmanagement Beherbergungsbereich
 - 4.1 Welche Hauptaufgabenbereiche gilt es im Beherbergungsbereich zu koordinieren?
 - 4.2 Mit welcher Preispolitik kommt man zur optimalen Kapazitätsauslastung im Logisbereich?
 - 4.3 Was kostet der Rabatt im Logisbereich?
5. Gewinnoptimierung im Logisbereich
 - 5.1 Welche Faktoren beeinflussen den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich?
 - 5.2 Mit welchen Schritten ermittelt man den zu erwartenden durchschnittlichen Hotelzimmerpreis?
 - 5.3 Wie berechnet man den optimalen durchschnittlichen Hotelzimmerpreis und setzt ihn als Kontrollinstrument im Logisbereich ein?
6. Managementaufgaben im Housekeeping
 - 6.1 Was ist beim Housekeeping aus Sicht der Unternehmensleitung zu beachten?
 - 6.2 Wie erstellt man ein Stärken- und Schwächenprofil für das Housekeeping?
 - 6.3 Arbeitet das Housekeeping produktiv?

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bamberger, N. (2004): Operative Kennzahlen als Frühwarnsystem im internationalen Hotelmanagement. Prioritäten und Aussagefähigkeit im Entscheidungsprozess. Diplomica, Hamburg.
- Gardini, M. A. (2010): Grundlagen der Hotellerie und des Hotelmanagements. Branche, Produkte, Akteure, Betrieb, Immobilie. Oldenbourg, München.
- Gewalt, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Grüner, H./Metz, R./Kessler, T. (2008): Hotel & Gast. 11. Auflage, Pfanneberg, Haan-Gruiten.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Schaetzing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart
---------------------------------	----------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Hotelmanagement II

Modulcode: BWHO2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Eisele-Steiner (Hotelmanagement II (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Hotelmanagement II (Vertiefung) (BWHO02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Prüfungsart

Studienformat: Kombistudium

Klausur

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
- Marketing in Hotellerie und Gastronomie
- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
- Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung in Hotellerie und Gastronomie
- Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie

Qualifikationsziele des Moduls**Hotelmanagement II (Vertiefung)**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Hotelmanagement II (Vertiefung)

Kurscode: BWHO02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement II vertieft das vermittelte Basiswissen des vorangegangenen Kurses. Ziel ist es, die Kenntnisse der speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes weiter zu festigen und auf spezielle Strukturen der Branche anzuwenden. Weitere Grundlagen der Budgetierung, des Rechnungswesens und Controllings, des Marketings, und der Personaleinsatzplanung im Hotel- und Gastgewerbe (Hospitality Management) werden vermittelt. Das strategische und operative Denken im Management von Unternehmen im Hotel- und Gastgewerbe sollen vertieft werden. Die Kenntnisse der internen Budgetierung und des Controllings, der Kalkulations- und Investitionsrechnung versetzen die Studierenden in die Lage, die grundlegenden Kostentreiber einer Wertschöpfungskette in Unternehmen dieser Branche zu charakterisieren, zu analysieren und entsprechende Lösungsvorschläge zur Optimierung zu unterbreiten. Zudem können die Studierenden effiziente Führungssysteme in dieser personalintensiven Branche etablieren und zielorientiert das Unternehmen führen. Kurzfallstudien aus der Praxis ermöglichen es weiterhin, das erworbene Grundwissen im Hotelmanagement auch anwenden zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Kursinhalt

1. Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
 - 1.1 Wie erstellt man Umsatzbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
 - 1.2 Wie erstellt man Kostenbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
 - 1.3 Wie berechnet man das Betriebsergebnis I und kontrolliert das Budget für das anstehende Wirtschaftsjahr
2. Marketing in Hotellerie und Gastronomie
 - 2.1 Was versteht man unter Marketingtechnik im Hospitality Management und welche Bedeutung hat dabei der Marketingmix
 - 2.2 Was versteht man unter einem differenzierten Gästemarketing in der Hotellerie und wie lassen sich Gäste zurückgewinnen?
 - 2.3 Wie lassen sich Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes im Management kontrollieren?
3. Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
 - 3.1 Entscheidungsorientierte Deckungsbeitragsrechnung im Hospitality Management
 - 3.2 Differenzierte Vollkostenrechnung in der Hotellerie
 - 3.3 Wie bereitet man interpretationsfähige Gewinn- und Verlustrechnungen auf?
4. Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung
 - 4.1 Was gehört zur Technik der Break-even-Analyse und welche Terminologie kommt zur Anwendung?
 - 4.2 In welchen Schritten erstellt man den Arbeitsablauf zum Einsatz der Break-even-Analyse im Hospitality Management und welche Anwendungsformeln nutzt die Praxis?
 - 4.3 Fallbeispiel aus der Praxis zur Technik der Break-even-Analyse bei der Planung neuer Hotels
5. Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie
 - 5.1 Welche Faktoren gehören zur Personaleinsatzplanung und wie lässt sich die Produktivität im Hospitality Management beeinflussen?
 - 5.2 Welche Bedeutung haben Leistungsstandards, welche Arten gibt es und wie erstellt man sie?
 - 5.3 Welche Basis-Stellenkategorien unterscheidet man bei der Arbeitsplatzbesetzung und welche Vorteile bringen zukunftsorientierte flexible Arbeitszeitsysteme in Hotellerie und Gastronomie?

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Gewalt, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Hammer, R. (2007): Führungsorientierte Betriebswirtschaftslehre. MANZ, Wien.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Müller-Christ, G. (2010): Nachhaltiges Management. Einführung in Ressourcenorientierung und widersprüchliche Managementrationalitäten. Nomos, Baden-Baden.
- Patzak, G./Rattay, G. (2008): Projektmanagement. Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen. 5. Auflage, Linde, Wien.
- Richter, T. S. (2009): Vertragsrecht. Die Grundlagen des Wirtschaftsrechts. Vahlen, München.
- Rosenstiel, L. v./Regnet, E./Domsch, M. E. (2009): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schaezing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Schulte, K.-W./Bone-Winkel, S. (Hrsg.) (2008): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung. 3. Auflage, Immobilien Manager Verlag, Köln.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.
- Sölter, M. (2008): Hotelvertrieb, Yield-Management und Dynamic Pricing in der Hotellerie. GRIN, München.
- Urnik, S./Schuschnig, T. (2007): Investitionsmanagement. Finanzmanagement. Bilanzanalyse. MANZ, Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart
---------------------------------	----------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Eventmanagement I

Modulcode: BWEM1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r) Prof. Dr. Kristina Sommer (Eventmanagement I)

Kurse im Modul
▪ Eventmanagement I (BWEM01)

Art der Prüfung(en)	
Modulprüfung <u>Studienformat: Kombistudium</u> Klausur, 90 Minuten <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten <u>Studienformat: myStudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung Eventmanagement
- Eventformate
- Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
- Eventplanung
- Finanzmanagement von Events
- Personal Management von Events
- Eventumsetzung
- Risikomanagement und rechtliche Aspekte
- Eventevaluierung

Qualifikationsziele des Moduls**Eventmanagement I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Eventmanagement I

Kurscode: BWEM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Messen, Ausstellungen, Konferenzen im wissenschaftlichen, wirtschaftlichen oder politischen Kontext, Marketingveranstaltungen von Unternehmen oder öffentliche Sport- und Kulturveranstaltungen – die Eventbranche ist vielfältig. Unternehmen nutzen Events für Produktpräsentation; aber auch als Mitarbeiter- oder kundenorientierte Veranstaltungen haben sie ihren festen Platz als effektives Kommunikationsinstrument im Marketing von Unternehmen schon lange gefunden. Institutionen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft nutzen gezielt Konferenzen und Seminare zur effektiven Informationsvermittlung; mit Publikumsveranstaltungen – Tage der offenen Tür, Jubiläen – wird die Öffentlichkeit angesprochen. In diesem Kurs werden den Studierenden sowohl die Grundlagen im Bereich des Eventmanagements als auch die planungs-, umsetzungs- und evaluierungsrelevanten Aspekte erfolgreicher Events vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Kursinhalt

1. Einführung Eventmanagement
 - 1.1 Der Eventbegriff
 - 1.2 Zur Historie und Bedeutung von Events
 - 1.3 Funktionen von Events
2. Eventformate
 - 2.1 Eventformate aufgrund der inhaltlichen Zusammensetzung
 - 2.2 Eventformate aufgrund der Größe und Bedeutung
 - 2.3 Hybridevents

- 2.4 Gamification
- 3. Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
 - 3.1 Die Eventbranche in Deutschland
- 4. Eventplanung
 - 4.1 Eventkonzeption und -design
 - 4.2 Eventprojektmanagement
- 5. Finanzmanagement von Events
 - 5.1 Begrifflichkeiten aus dem Finanz- und Kostenmanagement
 - 5.2 Budgetierung des Events
 - 5.3 Finanzreport
- 6. Personal Management von Events
 - 6.1 Personalmanagement und -planung
- 7. Eventumsetzung
 - 7.1 Eventdurchführung
 - 7.2 Eventlogistik
- 8. Risikomanagement und rechtliche Aspekte
 - 8.1 Risiko und Risikomanagement
 - 8.2 Rechtliche Aspekte
- 9. Eventevaluierung
 - 9.1 Evaluierungsmethoden
 - 9.2 Zeitpunkt der Evaluierung

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bowdin, G. et al. (2011). Events Management (3. Auflage). Routledge Abingdon NY.
- Capell, L. (2013). Event Management for Dummies. John Wiley & Sons, Chichester, West Sussex.
- Eisermann, U./Winnen, L./Wrobel, A. (2014). Praxisorientiertes Eventmanagement. Events erfolgreich planen, umsetzen und bewerten. Springer Gabler Wiesbaden.
- Henschel, O. (2010). Lexikon Eventmanagement. Strategie, Kreativität, Logistik, Verwaltung (2. Auflage) Beuth Berlin/Wien/Zürich.
- Kiel, H.-J./Bäuchl, R. (2014). Eventmanagement. Konzeption, Organisation, Erfolgskontrolle. Vahlen München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Eventmanagement II

Modulcode: BWEM2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen BWEM01	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	---	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Dieter Jäger (Eventmanagement II)

Kurse im Modul

- Eventmanagement II (BWEM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Events im internationalen Kontext
- Internationale Business Events
- Internationale Sportveranstaltungen
- Internationale Kultur- und Festivalevents
- Sponsoring und Sponsorship Management in der Eventindustrie
- Corporate Social Responsibility in der Eventindustrie
- Sustainability in der Eventindustrie
- Green Meetings und Events

Qualifikationsziele des Moduls**Eventmanagement II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zu verstehen, welche Rolle Events in internationalen und globalen Märkten spielen.
- zu erkennen, welche Bedeutung interkulturelle Aspekte von Events im internationalen Kontext haben.
- die Herausforderungen und Wirkungsweisen, die an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden, zu identifizieren und zu analysieren.
- die Notwendigkeit und Erfordernis an nachhaltigen Events zu erkennen und zu verstehen, wie diese bei Events geplant, umgesetzt und evaluiert werden können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Eventmanagement II

Kurscode: BWEM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	BWEM01

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Eventmanagement II Grundlagen und Grundbegriffen des Eventmanagements auf. Aufgrund der globalen Märkte und der globalen Vernetzung werden Events ebenfalls zunehmend internationaler. Ob global agierende Unternehmen oder internationale Sportevents – die Ausrichter, Organisationen und Teilnehmer solcher Events sind heutzutage international. Der Kurs Eventmanagement II vermittelt den Studierenden daher einen vertiefenden Einblick in den internationalen Kontext der Eventindustrie und die interkulturellen Aspekte von Events in den verschiedenen Bereichen. Neben der Internationalität spielt aber auch das Thema „Sustainability“ und „gesellschaftliche Verantwortung“ von Events eine immer wichtigere Bedeutung in der Eventbranche.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zu verstehen, welche Rolle Events in internationalen und globalen Märkten spielen.
- zu erkennen, welche Bedeutung interkulturelle Aspekte von Events im internationalen Kontext haben.
- die Herausforderungen und Wirkungsweisen, die an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden, zu identifizieren und zu analysieren.
- die Notwendigkeit und Erfordernis an nachhaltigen Events zu erkennen und zu verstehen, wie diese bei Events geplant, umgesetzt und evaluiert werden können.

Kursinhalt

1. Events im internationalen Kontext
 - 1.1 Interkulturelle Aspekte der Eventorganisation
 - 1.2 Internationalisierung von Events
 - 1.3 Events als Wissensvermittlung und -austausch im internationalen Kontext
2. Internationale Business Events
 - 2.1 Ziele und Formate von Business Events
3. Internationale Sportveranstaltungen
 - 3.1 Historie der Sportevents
 - 3.2 Hauptakteure bei der Entwicklung von internationalen Sportevents

4. Internationale Kultur- und Sportevents
 - 4.1 Events im Kultursektor
5. Sponsoring und Sponsorship Management in der Eventindustrie
 - 5.1 Sponsoring
6. Corporate Social Responsibility in der Eventindustrie
 - 6.1 Begriff des Corporate Social Responsibility
 - 6.2 Prinzipien des CSR in der Eventindustrie
 - 6.3 Faires Handeln in der Eventindustrie
7. Sustainability in der Eventindustrie
 - 7.1 Begriff der Nachhaltigkeit
 - 7.2 Die ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Dimension
 - 7.3 Nachhaltiges Handeln bei Events
8. Green Meetings und Events
 - 8.1 Green Meetings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bowdin, G. et al. (2011): Events Management. 3. Auflage, Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Ferdinand, N./Kitchin, P. (Hrsg.) (2017): Events Management. An International Approach. 2. Auflage, SAGE, Los Angeles/London.
- Getz, D. (2016): Event Studies. Theory, Research and Policy for Planned Events. 3. Auflage, Butterworth-Heinemann, Oxford/Burlington, MA.
- Yeoman, I. (2004): Festival and Events Management. An International Arts and Culture Perspective. Butterworth-Heinemann, Amsterdam/Boston.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Kreuzfahrttourismus I

Modulcode: DLBTOKFT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus I)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus I (DLBTOKFT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
---	-------------------------

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführende und strategische Aspekte:
- Grundlagen des Kreuzfahrtmarktes
- Produktentwicklung und Finanzierung
- Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
- Maritime Aspekte
- Kreuzfahrt-Geografie
- Routenplanung

Qualifikationsziele des Moduls	
Kreuzfahrttourismus I	
Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,	
<ul style="list-style-type: none">▪ vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.▪ Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.▪ Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.▪ maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.	
Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement	Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Kreuzfahrttourismus I

Kurscode: DLBTOKFT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt zunächst in den Markt und die grundsätzlichen Determinanten der Kreuzfahrt aus Angebots- und Nachfragesicht ein, verbunden mit einer Reflektion der Historie der Kreuzfahrten als auch Diskussionen und Trendanalysen zur zukünftigen Entwicklung. Es sollen grundlegende Kenntnisse des Produktmanagements in diesem Segment vermittelt werden, die neben Produkteigenschaften und spezifischen Dienstleistungen auch die geographischen Elemente in den Destinationen umfassen. Hierauf aufbauend werden grundlegende Methoden der strategischen Planung sowie des Vertriebs behandelt. Neben Investitionsaspekten, Destinationseigenschaften und Routenplanungen werden daher auch die Aspekte eines erforderlichen Vertriebsmix mit unterschiedlichen Vertriebskanälen und deren Besonderheiten behandelt. Dem besonderen Umstand Rechnung tragend, dass Kreuzfahrtschiffe hybride touristische Produkte darstellen, wird insbesondere auf maritime Aspekte und deren Managementimplikationen für Kreuzfahrten eingegangen. Dieses umfasst neben der allgemeinen Seefahrt insbesondere rechtliche Aspekte auf See, Gesundheit und Sicherheit sowie Umweltaspekte in der Kreuzschiffahrt. Dieser Kurs bildet somit das Kerngerüst zum Verständnis der Kreuzfahrt als touristischen Wachstumsmarkt und erlaubt auf dieser Basis die Entwicklung von Managementkompetenzen für die erfolgreiche Steuerung der operativen und logistischen Abläufe an Bord.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.
- Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.
- maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Kreuzfahrtenmarktes
 - 1.1 Eigenschaften des Kreuzfahrtproduktes
 - 1.2 Geschichte, Image und Zukunft des Kreuzfahrttourismus
 - 1.3 Ökonomie der Kreuzfahrt

- 1.4 Flusskreuzfahrt
- 2. Produktentwicklung und Finanzierung
 - 2.1 Kreuzfahrt-Veranstaltermarkt
 - 2.2 Produktportfolio
 - 2.3 Klassifikation von Kreuzfahrten und Produktbranding
 - 2.4 Investitionsaspekte von Kreuzfahrtschiffen
- 3. Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
 - 3.1 Reisevertriebswege für Kreuzfahrtprodukte
 - 3.2 Marketingaktionen und Allianzen
 - 3.3 Kundenbindung
- 4. Maritime Aspekte
 - 4.1 Rechtliche Aspekte der Kreuzschiffahrt
 - 4.2 Gesundheit und Sicherheit auf See
 - 4.3 Umweltaspekte
- 5. Kreuzfahrt-Geografie
 - 5.1 Charakteristika von Kreuzfahrtdestinationen
 - 5.2 Tourismus und Klima
- 6. Routenplanung
 - 6.1 Analyse und Bewertung von Destinationen und Häfen
 - 6.2 Planung und Logistik von Routenverläufen
 - 6.3 Reisemotive von Passagieren und deren Erfüllung
 - 6.4 Planung und Management von Landausflügen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Boniface, B. G./Cooper, C./Cooper, R. (2012): Worldwide Destinations – The Geography of Travel and Tourism. Routledge, London.
- Deutscher Reiseverband (Hrsg) (2014): DRV-Kreuzfahrtmarktstudie. Berlin.
- FVW Medien (Hrsg) (2015: fvw Exklusiv-Studie Kreuzfahrt-Anbieter 2015. Hamburg. (Kurzfassung: http://www.fvw.de/files/smfiledata/2/1/7/8/6/8/1/Kreuzfahrtstudie-2015_Leseprobe.pdf [letzter Zugriff: 26.10.2016]).
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives. 2. Auflage, Routledge, London.
- Papathanassis, A./Lukovic, T./Vogel, M. (2012): Cruise Tourism and Society. Springer, Heidelberg/Berlin.
- Pumpa, K. (2012): Urlaub und Meer. Die Kreuzfahrt im Spannungsfeld zwischen Trendreisen und nachhaltigem Tourismus. Diplomica, Hamburg.
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Oldenbourg, München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Homepages:
 - Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
 - Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
 - Kreuzfahrten-Zentrale:
<http://www.kreuzfahrten-zentrale.de>
 - Seereisenportal:
www.seereisenportal.de

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Kreuzfahrttourismus II

Modulcode: DLBTOKFT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus II)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus II (DLBTOKFT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
---	-------------------------

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Operative Aspekte:
- Personalmanagement an Bord
- Kundenservices an Bord
- Management der Gastronomie an Bord
- Hotelmanagement auf Schiffen
- Gesundheit und Sicherheitsaspekte

<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Kreuzfahrttourismus II</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren. ▪ Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern. ▪ Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität). ▪ Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden. ▪ die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event</p>

Kreuzfahrttourismus II

Kurscode: DLBTOKFT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen dieses Kurses wird das Spektrum des operativen Managements des Kreuzfahrttourismus an Bord behandelt. Hierzu zählen das Personalmanagement und Training der Mitarbeiter, die Planung der verschiedenen Kundenservices, das Management der angebotenen Gastronomie, das spezifische Hotelmanagement auf Schiffen sowie Gesundheits- und Sicherheitsaspekte auf See. Die Logistik eines Kreuzfahrtschiffes umfasst mannigfaltige Bereiche, die es so aufeinander abzustimmen gilt, dass die Kundenzufriedenheit der Passagiere unter Einhaltung streng regulierter Vorschriften erfüllt wird. Dabei müssen Teams unterschiedlicher Bereiche (Nautik, Technik, Hotelbereich, Bars, Eventteams, Exkursionsplaner etc.) aufeinander abgestimmt werden. Gleichzeitig gilt es dabei, höchstmögliche Standards an Sicherheit, Hygiene sowie umweltverträgliches Wirtschaften zu gewährleisten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren.
- Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern.
- Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität).
- Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können.

Kursinhalt

1. Personalmanagement an Bord
 - 1.1 Rollen und Verantwortungsbereiche der Teammannschaften
 - 1.2 Interkulturelles Management der Crew
 - 1.3 Personalbeschaffung
 - 1.4 Fortbildung und Weiterbildungskonzepte
 - 1.5 Führung, Mentoring und Motivation

2. Kundenservice an Bord
 - 2.1 Planung und Management von Services
 - 2.2 Qualitätsmanagement von Services
 - 2.3 Berücksichtigung spezieller Kundenbedürfnisse
3. Management der Gastronomie an Bord
 - 3.1 Angebots- und Konzeptplanung für unterschiedliche Gastronomieeinheiten
 - 3.2 Wareneinsatzplanung, Beschaffung und Logistik
 - 3.3 Zubereitung und Zeitmanagement
 - 3.4 Personaleinsatz, Prozessmanagement, Controlling
 - 3.5 Hygienevorschriften, Gesundheit und Verbraucherschutz
4. Hotelmanagement auf Schiffen
 - 4.1 Umsatzplanung und Yield Management
 - 4.2 Kostenplanung, Vertrieb und Buchung
 - 4.3 Rooms Division und Personaleinsatz
 - 4.4 IT-Systeme
5. Gesundheit und Sicherheitsaspekte
 - 5.1 Sanitäre Einrichtungen und Hygieneprogramme auf Schiffen
 - 5.2 Medizinische Versorgung, Krankheiten und Epidemien an Bord
 - 5.3 Vorbeugemaßnahmen und Inspektionen
 - 5.4 Sicherheit auf See und Risikoabschätzung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Bardi, J. A. (2010): Hotel Front Office Management. 5. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Fahr, D./Papathanassis, A./Milde, P. C. (2012) (Hrsg.): Willkommen an Bord! Ihr Kurs zur Kreuzfahrt-Karriere. Leben und Arbeiten auf Kreuzfahrtschiffen. Books on Demand, Norderstedt.
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives, 2. Auflage, Routledge, London.
- Hayes, D. K./Miller, A. (2010): Revenue Management for the Hospitality Industry. Wiley, Hoboken (NJ).
- Ottomann, C./Seidenstücker, K.-H. (Hrsg.) (2015): Maritime Medizin. Praxiswissen für Schiffsärzte und Ärzte im Offshore-Bereich. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Rutherford, D. G./O'Fallon, M. J. (2007): Hotel Management and Operations. 4. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Ouldenbourg, München.
- Schulz, A. et al. (Hrsg.) (2014): eTourismus: Prozesse und Systeme. Informationsmanagement im Tourismus. 2. Auflage, De Gruyter, Berlin/München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (Hrsg.) (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Zeitschriften:
- Cruise Industry News Quarterly
- Hotel & Technik
- Homepages:
- Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
- Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
- Oracle/Fidelio Cruise:
<http://www.fcruise.com>
- Seereisenportal:
www.seereisenportal

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus I

Modulcode: DLBTOGHT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus I)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus I (DLBTOGHT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus
- Motivationen von Gesundheitstouristen
- Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell

Qualifikationsziele des Moduls

Gesundheitstourismus I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus I

Kurscode: DLBTOGHT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Markt des Gesundheitstourismus ist durch einen Querschnitt verschiedener wissenschaftlicher Disziplinen (Management und Marketing, Soziologie und Psychologie, Tourismus, Gesundheit/ Medizin) gekennzeichnet. Daher behandelt der Kurs Gesundheitstourismus I interdisziplinär die Entwicklung in diesem Segment aus verschiedenen Blickwinkeln und Modellen. Soziologische und psychologische Konzepte helfen den Studierenden zu verstehen, warum und wie sich in einer Gesellschaft des demografischen Wandels das Thema Gesundheit zu einer der persönlichen Leitphilosophien und gesellschaftlichem Paradigma entwickelt. Mit den strategischen wie operativen Modellen des Managements und Marketings vermittelt der Kurs spezifisches Wissen und Handlungskonzepte, hieraus erfolgversprechende gesundheitstouristische Konzepte und Produkte für Veranstalter, Mittler und Destinationen abzuleiten. Da die touristischen Inhalte ein gewisses Maß an medizinischem Know-how erfordern, sollen Studierende ebenfalls eine Basis zu Wirkungsweisen unterschiedlicher medizinischer Anwendungen bei unterschiedlichen Implikationen aufbauen. Die Konsumenten in diesem Segment weisen Bedürfnisse auf, die sich von anderen touristischen Segmenten unterscheiden. In bestimmten Teilsegmenten des Gesundheitstourismus reichen diese beispielsweise zu Reisen ins Ausland, um dringend benötigte Operationen durchführen zu können, die im Heimatland zu teuer wären oder mit langen Wartezeiten verbunden sind. Auch Reisen zur Bewältigung schwerwiegender Traumata, Trauer oder andere Lebensereignisse entziehen sich dem klassischen Produktmanagement im Tourismus. Vor diesem Hintergrund ist ein tiefes Verständnis des menschlichen Informations- und Entscheidungsverhaltens von Gesundheitstouristen von zentraler Bedeutung für die Planung und Umsetzung von Marketingstrategien. Hierzu werden die zentralen Segmente des Gesundheitstourismus differenziert nach Zielgruppen sowie den korrespondierenden Destinationstypen betrachtet und analysiert. Differenziert nach Incoming- und Outgoing-Märkten werden die für den Gesundheitstourismus relevanten Produktentwicklungs- und Vertriebsprozesse vermittelt und in konkrete Handlungsempfehlungen für das strategische und operative Marketing in diesem Segment überführt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Kursinhalt

1. Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 1.1 Gründe und Hintergründe für den Gesundheitstourismus
 - 1.2 Die Geschichte des Gesundheitstourismus
2. Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten des Tourismus
 - 2.1 Demografie
 - 2.2 Psychografie
 - 2.3 Aktivitäten
 - 2.4 Destinationen
 - 2.5 Leistungsträger
3. Motivationen von Gesundheitstouristen
 - 3.1 (Klinisch-) Medizinische und psychologische Indikationsmuster
 - 3.2 Gesellschaftlicher Wertewandel
 - 3.3 Primäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.4 Sekundäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.5 Mischformen
4. Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
 - 4.1 Existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.2 Nicht existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.3 Herkunftsregion und Destinationen
5. Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 5.1 Unzulänglichkeiten bezüglich der betroffenen Fachwissenschaften
 - 5.2 Unzulänglichkeiten hinsichtlich Marketing und Werbung

- 5.3 Termini des Marketings vs. Fortentwicklungen differenzierter medizinischer Angebote
- 6. Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell
 - 6.1 Definitionen und Typologisierung
 - 6.2 Kritische Reflexion zum Verständnis der Definitionen im Modell

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.
- Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.
- Knoll, G. M. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus II

Modulcode: DLBTOGHT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus II)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus II (DLBTOGHT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
---	-------------------------

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
- Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
- Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
- Qualitätsmanagement und ethische Aspekte

Qualifikationsziele des Moduls**Gesundheitstourismus II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus II

Kurscode: DLBTOGHT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Gesundheitstourismus II widmet sich der Frage, wie in den unterschiedlichen Teilmärkten erfolgreiche Produkte entwickelt und implementiert werden können. Einen Schwerpunkt stellen hierbei in- und ausländische Destinationen dar, die sich in diesem Markt erfolgreich positionieren und positionieren wollen. Das gesamte Spektrum der gesundheitstouristischen Teilmärkte und ihrer Dienstleistung wird systematisch anhand des im Kurs erlernten Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modells behandelt, wobei auf die primär gesundheitlich motivierten Reisen ein besonderes Augenmerk gelegt wird. Nur mit innovativen Angeboten und Produkten, die professionell vermarktet werden, können etablierte und neue Anbieter sowie Destinationen im nationalen und internationalen Wettbewerb bestehen. Der Kurs behandelt daher auf Basis von spezifischen Branchenreports zielgerichtet zukunftsweisende Best Practice-Beispiele, innovative Ideen und neue Technologien. Studierende des Kurses verstehen, wie marktfähige Produkte, Alleinstellungen und Wettbewerbsvorteile identifiziert werden, um immer anspruchsvollere Kunden und selbstzahlende Gäste zu erreichen. Sie erkennen, welche Produkthanforderungen Anbieter erfüllen müssen und welche Neuerungen es gibt. Sie verstehen, wie Innovationen in diesem hart umkämpften Markt funktionieren und sind in der Lage, Methoden anzuwenden, wie sich diese umsetzen lassen. Im Fokus des Kurses stehen dabei die Behandlung erfolgreicher und neuartiger Produkte und konkreter Angebote, Netzwerke (Kooperationen, Cluster und neue Strukturen), Plattformen (Vermarktungs- und Vertriebsplattformen für Produkte und Anbieter) sowie Prozesse (v. a. technikgetriebene Systemlösungen), die den Gesundheitstourismus voranbringen. Für diesen Kursabschnitt werden ableitend von Erfahrungen in deutschen Destinationen drei Fragestellungen behandelt, die den Studierenden ein systematisches Verständnis des Produktmanagements im Gesundheitstourismus liefern: Da der Gesundheitstourismus besondere Ansprüche an die Motivationslage der Kunden stellt, müssen die Studierenden neben den marketingrelevanten Kompetenzen ebenfalls Aspekte der Qualität und Ethik besondere Aufmerksamkeit widmen. Daher werden unterschiedliche Qualitätsmanagementsysteme für Anbieter und Destinationen vorgestellt und bewertet sowie Fragen ethischen Handelns aufgeworfen, die sich im Umgang mit Kunden mit induzierten wie freiwilligen Bedürfnissen nach einer Wiederherstellung und/oder Verbesserung ihres persönlichen physischen und/oder psychischen Gesundheitszustandes ergeben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
 - 1.1 Bedürfnisse von Gesundheitstouristen
 - 1.2 Gesundheitsdienstleistungen und Kundennutzen
 - 1.3 Kundennutzungsstiftung durch Kooperation von Medizin und Tourismusbranche
 - 1.4 Profilbildung und Spezialisierung
 - 1.5 Qualitätsorientierung und Markenbildung
2. Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
 - 2.1 Best Practices in gesundheitstouristischen Segmenten
 - 2.2 Best Practices in gesundheitstouristischen Einrichtungen und Destinationen
3. Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
 - 3.1 Netzwerke in Gesundheitsregionen
 - 3.2 Netzwerke im Beherbergungswesen
 - 3.3 Spezialisierte Reiseveranstalter und Vertriebsorganisationen
 - 3.4 Der Online-Markt im Gesundheitstourismus
 - 3.5 Internationale Märkte
4. Qualitätsmanagement und ethische Aspekte
 - 4.1 Medizinisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.2 (Gesundheits-)Touristisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.3 Dachmarken und Qualitätsgütezeichen
 - 4.4 Gesundheitstourismus und Ethik

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.
- Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.
- Knoll, G. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Planung und Entwicklung von Reisen

Modulcode: DLBTOPER

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Linda Wegener (Planung und Entwicklung von Reisen)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Reisen (DLBTOPER01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Produktpolitik beim Reiseveranstalter
- Produktmanagement beim Reiseveranstalter
- Organisation der Planungsprozesse
- Organisation der Abwicklungsprozesse
- Yield Management bei Reiseveranstaltern
- Reiseveranstaltung bei anderen Leistungsträgern

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Reisen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Verständnis für die Schnittstellen zwischen dem RV-Produktmanagement und anderen kritischen Kernprozessen des Veranstalter-managements in Abhängigkeit von unterschiedlichen Konfigurationen der Aufbau- und Ablauforganisation von Groß- und Kleinveranstaltern zu entwickeln.
- die technologischen Grundprozesse des Produktmanagements der RV von der Feinplanung über Einkauf, Kalkulation und Pricing, Katalogerstellung und Produktion zu verstehen und an praktischen Beispielen anzuwenden.
- die hohe Bedeutung des Yield Managements (insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Technologie des Dynamic Packaging) für den wirtschaftlichen Unternehmenserfolg des Reiseveranstalters zu erkennen, sie kennen die Methoden zur Preis-Mengen-Steuerung.
- moderne CRS-Systeme (z. B. Amadeus) kompetent anzuwenden und verfügen über Kenntnisse der Möglichkeiten des kosteneffizienten Einkaufs von Vorleistungen.
- sich mit den interkulturellen Aspekten der Kommunikation zwischen Reiseveranstaltern und Leistungsträgern auseinanderzusetzen. Zudem erhalten sie Einblicke in rechtliche und organisatorische Aspekte der Reklamationsabwicklung und der Qualitätssicherung.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Reisen

Kurscode: DLBTOPER01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs behandelt zunächst die Besonderheiten des touristischen Produktes im Gegensatz zu anderen Branchen, insbesondere die Besonderheiten der Pauschalreise. Die Reiseveranstaltung selbst geschieht dabei nicht nur bei Reiseveranstaltern, sondern auch bei den Leistungsträgern. Der Schwerpunkt des Kurses wird auf die Veranstalterebene gelegt und die Planungsprozesse des Produktmanagements behandelt. Ausgehend von den Aufgaben des Produktmanagements und seiner Verankerung innerhalb der Organisation umfasst dies die Produktanalyse, strategische und operative Planung, Prozesse des Einkaufs und der (Preis-) Kalkulation sowie der Leistungsausschreibung (Reisebüros, Internet). Abschließend diskutiert der Kurs die besondere Rolle des Yield Managements sowie die Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern, wie die Buchung oder der Bearbeitung von Reklamationen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Verständnis für die Schnittstellen zwischen dem RV-Produktmanagement und anderen kritischen Kernprozessen des Veranstalter-managements in Abhängigkeit von unterschiedlichen Konfigurationen der Aufbau- und Ablauforganisation von Groß- und Kleinveranstaltern zu entwickeln.
- die technologischen Grundprozesse des Produktmanagements der RV von der Feinplanung über Einkauf, Kalkulation und Pricing, Katalogerstellung und Produktion zu verstehen und an praktischen Beispielen anzuwenden.
- die hohe Bedeutung des Yield Managements (insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Technologie des Dynamic Packaging) für den wirtschaftlichen Unternehmenserfolg des Reiseveranstalters zu erkennen, sie kennen die Methoden zur Preis-Mengen-Steuerung.
- moderne CRS-Systeme (z. B. Amadeus) kompetent anzuwenden und verfügen über Kenntnisse der Möglichkeiten des kosteneffizienten Einkaufs von Vorleistungen.
- sich mit den interkulturellen Aspekten der Kommunikation zwischen Reiseveranstaltern und Leistungsträgern auseinanderzusetzen. Zudem erhalten sie Einblicke in rechtliche und organisatorische Aspekte der Reklamationsabwicklung und der Qualitätssicherung.

Kursinhalt

1. Die Reise als touristisches Produkt
 - 1.1 Besonderheiten des touristischen Produkts
 - 1.2 Aufgaben eines Reiseveranstalters

- 1.3 Besonderheiten einer Pauschalreise
2. Reiseveranstaltung bei verschiedenen Anbietern
 - 2.1 Arten von Reiseveranstaltern
 - 2.2 Leistungsträger als Reiseveranstalter
3. Produktmanagement beim Reiseveranstalter
 - 3.1 Einordnung der Produktpolitik eines Reiseveranstalters
 - 3.2 Verankerung in der Organisation
 - 3.3 Aufgaben des Produktmanagements
4. Planungsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 4.1 Produktanalyse
 - 4.2 Produktziele
 - 4.3 Strategische Produktplanung
 - 4.4 Operative Planung je Destination
5. Einkaufsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 5.1 Hoteleinkauf
 - 5.2 Flugeinkauf
6. Kalkulationsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 6.1 Preisstrategien
 - 6.2 Kostenorientierte Preisbildung
 - 6.3 Nachfrageorientierte Preisbildung
 - 6.4 Wettbewerbsorientierte Preisbildung
 - 6.5 Pricing
7. Leistungsausschreibung bei Reiseveranstaltern
 - 7.1 Katalogerstellung
 - 7.2 Leistungsausschreibung für Reisebüros
 - 7.3 Leistungsausschreibung im Internet
8. Yield Management bei Reiseveranstaltern
 - 8.1 Grundlagen des Yield Managements bei Reiseveranstaltern
 - 8.2 Instrumente des Yield Managements
9. Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 9.1 Buchungsabwicklung

9.2 Rolle der Zielgebietsagentur

9.3 Reklamationsbearbeitung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Führich, E. (2006): Dynamic Packaging und virtuelle Veranstalter – Entwicklung und Anwendung des Reisevertragsrechts auf die neue Internet-basierte Pauschalreise. In: ReiseRecht aktuell, Jg. 14, Heft 2, S. 50-57.
- FVW (2016): fvw Dossier – Deutsche Veranstalter 2016. In: fvw, Jg. 49, Heft 26, Beilage. (Datenbank-Link: [<http://www.fvw.de/fvw-dossier-veranstalter-2016-ergebnisse-der-veranstalter-im-detail/393/167842/0>]).
- Jeminat, G./Jürs, M. (2017): Erfolgreich auf der Preisjagd – Zwischen Rendite und Kundenbindung: Das Dilemma um das Runterbuchen von Flugtickets – Hürden und Chancen für den Vertrieb. In: FVW, Jg. 23, Heft 3, S. 18-21.
- Kirstges, T. (2014): Grundlagen des Reisemittler- und Reiseveranstaltermanagements. Marktüberblick, Geschäftsmodelle, Marketingmanagement, rechtliche Grundlagen. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Nagle, T./Hogan, J./Zale, J. (2011): The Strategy and Tactics of Pricing – A Guide to Growing More Profitably. 5. Auflage, Routledge, London/New York.
- Schnorbus, L. (2016): Erlebnisqualität als Erfolgsfaktor für das Customer Experience Management – Am Beispiel der vom Anbieter beeinflussbaren Kontaktpunkte einer Badepauschalreise. Dissertation Leuphana Universität Lüneburg. (urn:nbn:de:gbv:lue4-opus-144170 [letzter Zugriff: 07.09.2017])
- Stelz, H. (2016): Produktmanagement wird zu Customer Journey Management. In: marconomy.de, 05.08.2016.
- Titu, M./Raulea, A./Titu, S. (2016): Measuring Service Quality in Tourism Industry. In: Procedia Social and Behavioural Sciences, Heft 221, S. 194-301.
- Voigt, Peter (2012): Internationales Reiseveranstaltungsmanagement. Oldenbourg, München.
- Von Dörnberg, A./Freyer, W./Sülberg, W. (2013): Reiseveranstaltermanagement. Funktionen, Strukturen, Management. Oldenbourg, München.
- Winkelmann, T. (2010): Positionierung, Aufgaben und Organisation von Incomingagenturen. In: Haedrich, G./Kaspar, C./Klemm, K./Kreilkamp, E. (Hrsg.): Tourismus-Management – Tourismus-Marketing-Marketing und Fremdenverkehrsplanung. De Gruyter, Berlin, S. 629-648.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Tourismusrecht

Modulcode: DLBTOTR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Claudia Möller (Tourismusrecht)

Kurse im Modul

- Tourismusrecht (DLBTOTR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten
Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Rechts der Touristik
- Die Pauschalreise
- Der Abschluss des Reisevertrages
- Aufhebung und Änderungen des Reisevertrages
- Reisemängel
- Reisevermittlung
- Der Beherbergungsvertrag
- Luftverkehrsrecht
- Weitere für die Touristik bedeutsame Rechtsgebiete

Qualifikationsziele des Moduls**Tourismusrecht**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die rechtlichen Verpflichtungen zwischen Kunde und Leistungsträger von Reiseprodukten zu verstehen.
- Haftungsrisiken in geschäftlichen Transaktionen zu verstehen.
- die Konsequenzen fehlerhafter Produkte für den Leistungsträger zu erkennen und einzuordnen.
- Am Ende des Kurses werden die Studierenden die wesentlichen internationalen Regeln, Vereinbarungen und anwendbaren Rechtsvorschriften für die Tourismusindustrie kennen. Neben einer allgemeinen Wissensbasis, die für eine Managementposition erforderlich ist, sollen im Kurs auch weitere Qualifikationen neben den engeren Themengrenzen entwickelt werden, etwa methodologische, soziale und analytische Fähigkeiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Recht

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Tourismusrecht

Kurscode: DLBTOTR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt die Studierenden in die rechtlichen Probleme der Tourismusindustrie ein und behandelt vertragliche Vereinbarung, Reiserecht und die internationalen Regelungen und Abkommen für den Tourismusmarkt. Er berührt die Probleme der Haftung, der ethischen Regeln und der "Codes of Conduct", die den Tourismusbereich betreffen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die rechtlichen Verpflichtungen zwischen Kunde und Leistungsträger von Reiseprodukten zu verstehen.
- Haftungsrisiken in geschäftlichen Transaktionen zu verstehen.
- die Konsequenzen fehlerhafter Produkte für den Leistungsträger zu erkennen und einzuordnen.
- Am Ende des Kurses werden die Studierenden die wesentlichen internationalen Regeln, Vereinbarungen und anwendbaren Rechtsvorschriften für die Tourismusindustrie kennen. Neben einer allgemeinen Wissensbasis, die für eine Managementposition erforderlich ist, sollen im Kurs auch weitere Qualifikationen neben den engeren Themengrenzen entwickelt werden, etwa methodologische, soziale und analytische Fähigkeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Rechts der Touristik
 - 1.1 Die wichtigsten Akteure in der Touristik
 - 1.2 Überblick über die wesentlichen Regelungen und weitere wichtige Rechtsgebiete
2. Die Pauschalreise
 - 2.1 Geschichte des Begriffs der Pauschalreise
 - 2.2 Die Pauschalreise
 - 2.3 Arten von Reiseleistungen
 - 2.4 Keine Anwendbarkeit des Pauschalreiserechts
 - 2.5 Verbundene Online-Buchungsverfahren
 - 2.6 Abgrenzung: Vermittlung und Veranstaltung von Pauschalreisen
3. Der Abschluss des Reisevertrages

- 3.1 Angebot auf Abschluss eines Pauschalreisevertrages
- 3.2 Annahmeerklärung
- 3.3 Buchung für Dritte
- 3.4 Allgemeine Geschäftsbedingungen
- 3.5 Pflichten aus dem Reisevertrag im Allgemeinen
4. Aufhebung und Änderungen des Reisevertrages
 - 4.1 Vertragsänderungen
 - 4.2 Preisänderungen
 - 4.3 Aufhebung des Pauschalreisevertrages
5. Reisemängel Teil I
 - 5.1 Die Rechte des Reisenden bei Mängeln
 - 5.2 Die Rechte des Reisenden bei Unannehmlichkeiten, Verwirklichung des allgemeinen Lebensrisikos und Umfeldstörungen
6. Reisemängel Teil II
 - 6.1 Gewährleistungsrechte
 - 6.2 Verschuldensabhängige Mängelansprüche
7. Reisevermittlung
 - 7.1 Der Reisevermittlungsvertrag
 - 7.2 Pflichten des Reisevermittlers
 - 7.3 Haftung des Reisevermittlers
 - 7.4 Wichtige Änderungen für den Reisevermittler durch das neue Reiserecht
8. Der Beherbergungsvertrag
 - 8.1 Abgrenzung vom Pauschalreisevertrag
 - 8.2 Vertragsschluss, Vertragsaufhebung und Kündigung
 - 8.3 Haftung
 - 8.4 Die Haftung des Gastwirts für eingebrachte Sachen nach §§ 701ff. BGB
9. Luftverkehrsrecht
 - 9.1 Rechtsquellen im Luftverkehr
 - 9.2 Fluggastrechte-Verordnung (VO (EG) 261/2004)
 - 9.3 Der Luftbeförderungsvertrag
10. Weitere für die Touristik bedeutsame Rechtsgebiete
 - 10.1 AGB-Recht

- 10.2 Wettbewerbsrecht
- 10.3 Recht der Reiseversicherungen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Führich, E. (2015): Basiswissen Reiserecht. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Führich, E. (2015): Reiserecht. Handbuch und Kommentar. 7. Auflage, Vahlen, München.
- Präzedenzfälle
- Fallstudien
- Aufsätze aus akademischen Fachzeitschriften
- Berichte aus Rechtszeitschriften

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben

Modulcode: DLBHOPEH

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Maria Steiner (Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben (DLBHOPEH01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen im Hotel- und Gastgewerbe
- Betriebsarten und Unternehmensformen
- Standortsuche und -planung im Hotelgewerbe
- Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben
- Aufbauorganisation im Hotel
- Leistungsplanung und Leistungserstellung
- Betrieb von Hotelimmobilien

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Sachverhalte und Zusammenhänge aus dem Hotelmanagement zu definieren und zu verstehen.
- die Bedeutung von Standort und Standortplanung für den Erfolg des Hotelbetriebs zu kennen.
- den Planungs- und Entwicklungsprozess von Hotelimmobilien zu erläutern.
- die Unterschiede, Wechselwirkungen und Abhängigkeiten zwischen der Entwicklung und dem Betrieb von Hotels zu verstehen.
- die besondere Bedeutung der Immobilie für den Hotelbetrieb zu erkennen und zu verstehen, wie ein ganzheitliches Gebäudemanagement funktioniert.
- die grundlegenden Formen der Aufbauorganisation im Hotel zu kennen.
- die Grundlagen der Leistungsplanung und Leistungserstellung im Hotel zu beherrschen.
- die Zusammenhänge der Leistungsbereiche umfassend zu beurteilen und anhand von Sachverhalten aus der betrieblichen Praxis deren Bedeutung zu erfassen, Planungen sowie Konzepte zu erarbeiten und Alternativen zu finden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben

Kurscode: DLBHOPEH01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Das Modul vermittelt Grundlagen zur Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben und -leistungen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Sachverhalte und Zusammenhänge aus dem Hotelmanagement zu definieren und zu verstehen.
- die Bedeutung von Standort und Standortplanung für den Erfolg des Hotelbetriebs zu kennen.
- den Planungs- und Entwicklungsprozess von Hotelimmobilien zu erläutern.
- die Unterschiede, Wechselwirkungen und Abhängigkeiten zwischen der Entwicklung und dem Betrieb von Hotels zu verstehen.
- die besondere Bedeutung der Immobilie für den Hotelbetrieb zu erkennen und zu verstehen, wie ein ganzheitliches Gebäudemanagement funktioniert.
- die grundlegenden Formen der Aufbauorganisation im Hotel zu kennen.
- die Grundlagen der Leistungsplanung und Leistungserstellung im Hotel zu beherrschen.
- die Zusammenhänge der Leistungsbereiche umfassend zu beurteilen und anhand von Sachverhalten aus der betrieblichen Praxis deren Bedeutung zu erfassen, Planungen sowie Konzepte zu erarbeiten und Alternativen zu finden.

Kursinhalt

1. Grundlagen im Hotel- und Gastgewerbe
2. Betriebsarten und Unternehmensformen
3. Standortsuche und -planung im Hotelgewerbe
 - 3.1 Standortanalyse, -identifikation und -politik
 - 3.2 Marktanalyse und Marktkonzepte
4. Planung und Entwicklung von Hotelimmobilien
 - 4.1 Gebäudeformen und -arten
 - 4.2 Anforderungen von Entwicklern und Betreibern

- 4.3 Hotelarchitektur
- 4.4 Hoteltechnik
- 4.5 Ausstattung und Einrichtung von Hotels
- 4.6 Trends und Entwicklungen im Hoteldesign
- 4.7 Aktuelle nationale und internationale Hotelprojekte

- 5. Aufbauorganisation im Hotel
 - 5.1 Grundlagen der Aufbauorganisation eines Hotelbetriebs
 - 5.2 Klassische Aufbauorganisation
 - 5.3 Organisatorische Sonderformen

- 6. Leistungsplanung und Leistungserstellung
 - 6.1 Leistungen im Hotel- und Gastgewerbe
 - 6.2 Planung von Leistungen
 - 6.3 Abteilungen und Leistungsbereiche
 - 6.4 Einkaufsplanung
 - 6.5 Angebotsplanung
 - 6.6 Ablauforganisation(en) im gastgewerblichen Betrieb

- 7. Betrieb von Hotelimmobilien
 - 7.1 Lebenszyklus von Hotelimmobilien
 - 7.2 Grundlagen Gebäudemanagement
 - 7.3 Integriertes Facility Management im Hotelgewerbe
 - 7.4 Outsourcing- und Insourcing-Konzepte
 - 7.5 Vertragsarten und -vereinbarung (z. B. SLA)

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Dettmer, H. (2008): Betriebswirtschaftslehre für das Gastgewerbe. Managementorientiert. 3. Auflage, Verlag Handwerk und Technik, Hamburg.
- Gardini, M. A. (2010): Grundlagen der Hotellerie und des Hotelmanagements. Branche, Produkte, Akteure, Betrieb, Immobilie. Oldenbourg, München.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2011) Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 8. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henschel, U. K. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek, H. F. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Knirsch, J. (2001): Hotels planen und gestalten. 4. Auflage, VAK, Leinfelden-Echterdingen.
- Kohte, U. (2003): GASTRO. Handbuch für Profis. Prozesse, Berechnungen und architektonische Realisierungen. Matthaes, Stuttgart.
- Ronstedt, M./Frey, T. (2011): Hotelbauten. Handbuch und Planungshilfe. DOM Publishers, Berlin.
- Zeitungen und Zeitschriften:
- Allgemeine Hotel- und Gaststättenzeitung
- hotelbau
- Hotel & GV-Praxis
- Hotel & Touristik
- Top hotel
- Hotel & Technik
- Aktuelle bzw. regelmäßig erscheinende Studien:
- Hotelverband Deutschland (IHA) (Hrsg.): Hotelmarkt Deutschland
- ARGE GV (Hrsg.): Arbeitsgemeinschaft Gemeinschaftsverpflegung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Revenue Management

Modulcode: DLBHORM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Ulf Brackmann (Revenue Management)

Kurse im Modul

- Revenue Management (DLBHORM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagenwissen zum Revenue Management
- Analyse von Markt und Nachfrage
- Erstellen verschiedener Preismodelle
- Erstellung von Vorausberechnungen im Revenue Management
- Analyse und Beurteilung unterschiedlicher Revenue Management-Systeme
- Entwickeln einer Revenue-Strategie
- Revenue Management im digitalen Zeitalter
- Wissen um Einsatzmöglichkeiten und Bedeutung IT-basierter Technologien im Revenue Management

Qualifikationsziele des Moduls**Revenue Management**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Revenue Managements in der Hotellerie zu kennen.
- die Markt- und Wettbewerbsstruktur im Hotelumfeld zu identifizieren und zu analysieren.
- verschiedene Preismodelle zur Kapazitätsoptimierung zu erstellen und zu berechnen.
- ein Revenue Management-System sowie eine langfristige Revenue Management-Strategie zu entwickeln.
- die Einflüsse digitaler Medien auf die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens in der Hospitality-Branche zu erkennen und Social Media-Aktivitäten in das Vertriebssystem aktiv einzubinden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Revenue Management

Kurscode: DLBHORM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Grundlagen des Revenue Managements in der Hotellerie vermittelt und aktuelle Revenue Management-Ansätze aufgrund digitaler Technologien verdeutlicht. So werden etwa Reservierungs- und Yield Management-Systeme für unterschiedliche Segmente sowie deren jeweilige Vor- und Nachteile vorgestellt. Daneben werden die Studierenden verstehen, wie die Nachfragetreiber durch ihre Rollen die Preisfindung von Produkten und Dienstleistungen in der Hotellerie beeinflussen. Zudem werden die Studierenden in der Lage sein, die optimalen Preise mit verschiedenen Preistechniken und -modellen zu berechnen. Zudem erlangen die Studierenden Wissen darüber, wie Manager in der Hotellerie verschiedene Performance-Messungen nutzen, um Nachfragemodelle zu berechnen und diese entsprechend den aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen. Der Kurs vermittelt darüber hinaus, welche Effekte der Wettbewerb hat und wie sich strategische Entscheidungen in einem interaktiven Marktplatz auswirken. Ebenso werden Wettbewerbseffekte aufgrund von verkaufsfördernden Maßnahmen (VKF) untersucht und deren Auswirkungen auf das operative Geschäft analysiert. Die Studierenden lernen, wie durch Revenue Management die verschiedenen Prognosevorschauen berechnet, analysiert und die Ergebnisse vertriebsstrategisch genutzt werden können. Dazu vermittelt der Kurs die Nutzung und Anwendung verschiedener Revenue Management-Ansätze, um Nachfrageschwankungen aktiv zu managen. Abschließend lernen die Studierenden, wie mithilfe einer Revenue Management-Strategie Online-Vertriebswege professionell und effektiv genutzt werden können. Es werden ebenso die von Buchungsportalen ausgehenden Wirkungen auf Hotels besprochen wie die aktuelle Diskussion von Pro und Contra der Buchungs- und Bewertungsportale.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Revenue Managements in der Hotellerie zu kennen.
- die Markt- und Wettbewerbsstruktur im Hotelumfeld zu identifizieren und zu analysieren.
- verschiedene Preismodelle zur Kapazitätsoptimierung zu erstellen und zu berechnen.
- ein Revenue Management-System sowie eine langfristige Revenue Management-Strategie zu entwickeln.
- die Einflüsse digitaler Medien auf die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens in der Hospitality-Branche zu erkennen und Social Media-Aktivitäten in das Vertriebssystem aktiv einzubinden.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Revenue/Yield Managements
 - 1.1 Geschichte des Revenue Managements in der Hospitality-Industrie
 - 1.2 Umsatzmaximierung
 - 1.3 Gewinnoptimierung
2. Wert – kundenorientiert statt gewinnorientiert
3. Preisermittlung und -strategie
 - 3.1 Preisdifferenzierungen
 - 3.2 Discounteffekte
 - 3.3 Kostenbasierte Preisermittlung
 - 3.4 Daumenregel
 - 3.5 Die Hubbart-Formula
4. Markt- und Wettbewerbsanalyse
5. Nachfrageermittlung – Forecast
6. Revenue Management-Ansätze
 - 6.1 Der manuelle Ansatz
 - 6.2 Der softwarebasierte Ansatz
7. Management der Vertriebskanäle
 - 7.1 Vertriebskanäle Offline – Online
 - 7.2 Techniken zur Steuerung der Vertriebskanäle
 - 7.3 Einfluss von Social Media auf die Preisstruktur
8. Verwendung von Buchungsreporten

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Goerlich, B./Spalteholz, B. (2014): Das Revenue Management Buch 3.0. INTERHOGA, Berlin.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2016): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 9. Auflage, De Gruyter, Berlin.
- Hayes, D. K./Miller, A. A. (2011): Revenue Management For The Hospitality Industry. Wiley, Hoboken (NJ).
- Henschel, U. K./Gruner, A. (2013): Hotelmanagement. 4. Auflage, Oldenbourg, München.
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J. (2012): Sales Excellence. Vertriebsmanagement mit System. 7. Auflage. Gabler, Wiesbaden.
- Klein, R./Steinhardt, C. (2008): Revenue Management. Grundlagen und mathematische Methoden. Springer, Berlin.
- Kohl, M. (2013): Richtiger Preis, satter Gewinn. Preisstrategien für die Hotellerie. Matthaes, Stuttgart.
- Ploner, J.-G./Müller-Meinke, F. (2016): Mensch verkauf doch! Gewinnbringendes Servicemanagement in der Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Toedt, M. (2015): Big Data. Herausforderung und Chance für die Hotellerie. Matthaes, Stuttgart.
- Tomczak, T./Heidig, W. (2014): Revenue Management aus der Kundenperspektive. Grundlagen, Problemfelder und Lösungsstrategien. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Verband Internet Reisevertrieb (Hrsg.) (2016): Daten und Fakten zum Online Reisemarkt. (URL: <https://v-i-r.de/wp-content/uploads/2016/03/df-2016-web-1.pdf> [letzter Zugriff: 07.11.2016]).
- Handbücher/Manuels/Tutorials branchenspezifischer Softwarelösungen
- Zeitschriften:
- AHGZ – Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
- Der VertriebsSpezialist
- Deutscher Vertriebs- und Verkaufs-Anzeiger - DVVA
- gastrotel
- gastronomie und hotellerie
- Gastgewerbe Magazin

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Internationales Eventmanagement

Modulcode: DLBEMIEM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Internationales Eventmanagement)

Kurse im Modul

- Internationales Eventmanagement (DLBEMIEM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Qualifikationsziele des Moduls**Internationales Eventmanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von internationalen Events und deren Einflüsse auf die Gesellschaft zu kennen.
- ein Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhalten zu haben und die Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension zu verstehen.
- wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation zu kennen.
- die unterschiedlichen internationalen Eventformate zu identifizieren und deren Bedeutung zu analysieren.
- die Ziele, Methoden und Instrumente erfolgreichen internationalen Eventmanagements zu identifizieren und anzuwenden.
- die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit bei internationalen Events kennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Internationales Eventmanagement

Kurscode: DLBEMIE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Internationale Events spielen heutzutage eine zentrale Rolle in unserem gesellschaftlichen Leben. Ob internationale Megaevents wie die Olympischen Spiele, die FIFA Fußballweltmeisterschaft, Weltausstellungen oder internationale Kulturveranstaltungen, die Eventbranche ist international vielfältig. Im Rahmen des Kurses lernen die Studierenden, welche Bedeutung internationale Events in den verschiedenen Bereichen haben und wie interkulturelle Aspekte Events im internationalen Kontext beeinflussen. Dazu identifizieren und analysieren sie, welche Anforderungen an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden. Daneben analysieren sie die verschiedenen Eventaspekte bezüglich der unterschiedlichen Dimensionen internationaler Events und deren Einfluss auf zwischenmenschliche Interaktionen in einem interkulturellen Kontext. Zusätzlich erkennen die Studierenden kulturspezifische Formen und Strategien bei internationalen Veranstaltungen und lernen verschiedene Ansätze interkultureller Kommunikation kennen. Zudem analysieren sie Fragen bzgl. des Managements bei internationalen Events, wie multikulturelle Teamdynamik und Stakeholdermanagement. Wichtige Themen wie Sponsoring und Globalisierung werden in diesem Kurs ebenfalls erörtert und auf die Herausforderungen zur Realisierung von Events in einem internationalen Kontext hin analysiert. Zudem verstehen und erkennen die Studierenden, welche Rolle das Thema Nachhaltigkeit bei internationalen Events spielt und welche Notwendigkeiten und Anforderungen im Hinblick darauf zu beachten sind.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von internationalen Events und deren Einflüsse auf die Gesellschaft zu kennen.
- ein Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhalten zu haben und die Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension zu verstehen.
- wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation zu kennen.
- die unterschiedlichen internationalen Eventformate zu identifizieren und deren Bedeutung zu analysieren.
- die Ziele, Methoden und Instrumente erfolgreichen internationalen Eventmanagements zu identifizieren und anzuwenden.
- die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit bei internationalen Events kennen.

Kursinhalt

1. Einführung in das internationale Eventmanagement
 - 1.1 Events in einer sich verändernden Welt
 - 1.2 Internationale Events und deren Umfeld
2. Kultur und kulturelle Unterschiede im internationalen Kontext
 - 2.1 Analogien für Kultur
 - 2.2 Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhaltensweisen
 - 2.3 Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension
3. Wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation
 - 3.1 Kulturdimensionen nach Geert Hofstede
 - 3.2 Kulturdimensionen nach Edward T. Hall
 - 3.3 Ansatz der Wertorientierung
4. Interkulturelle Kommunikation und Kompetenz im Eventumfeld
 - 4.1 Interkulturelle Kommunikationskompetenz
 - 4.2 Interkulturelle Kommunikationskompetenz und Interkulturelles Management: Kochs „Managementstil Süd“
 - 4.3 Die sechs Führungsstile der GLOBE-Studie 2004
5. Internationale Events und kulturelle Erwartungen
 - 5.1 Kulturabhängige Arbeitsweisen
 - 5.2 Kulturabhängige Präsentationsweisen
 - 5.3 Internationales und interkulturelles Projektmanagement
6. Aktuelle Themen im Bereich des internationalen Eventmanagements
 - 6.1 Internationale Kongresse und Meetings – die MICE-Branche
 - 6.2 Internationale Kulturevents
 - 6.3 Internationale Sportevents
 - 6.4 Internationales Sponsoring versus Ambush Marketing
7. Management von Events im internationalen Kontext
 - 7.1 Kulturübergreifendes Eventmanagement
 - 7.2 Stakeholder Management bei internationalen Events
8. Nachhaltigkeit bei internationalen Events
 - 8.1 Aspekte der Nachhaltigkeit bei der Organisation internationaler Events

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Ali-Knight, J. et al. (Hrsg.) (2009): International Perspectives of Festivals and Events. Paradigms of Analysis. Elsevier, London. ISBN-13: 978-0080451008.
- Berger, C. (2015): Die Bedeutung von Events für den Tourismus. Die Fußball Weltmeisterschaft 2006 als globales Megaevent. Diplomica Verlag, Hamburg. ISBN-13: 978-3959345101.
- Hofstede, G. (2011): Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management, 5. Auflage, dtv Verlagsgesellschaft, München. ISBN-13: 978-3423508070.
- Koch, E. (2012): Interkulturelles Management. Für Führungspraxis, Projektarbeit und Kommunikation. UTB GmbH, München. ISBN-13: 978-3825237271.
- Louw, A. M. (2012): Ambush Marketing & the Mega-Event Monopoly. How Laws are Abused to Protect Commercial Rights to Major Sporting Events. T.M.C. Asser Press/Springer, Berlin. ISBN-13: 978-1280798528.
- Roche, M. (2000): Mega-Events and Modernity. Olympics and Expos in the Growth of Global Culture. Routledge, London. ISBN-13: 978-0203443942.
- Weib, D. P. (2008): Strategische Gestaltung des Lebenszyklus von Mega-Events. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden ISBN-13: 978-3834909626.
- Zeitschriften:
 - Convention International
 - Event Partner
 - Events – Management Magazin für Live-Kommunikation
 - mep - Die Fachzeitschrift fürs MICE-Business
 - Sportwissenschaft
 - Tagungswirtschaft
 - W&V

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Planung und Entwicklung von Events

Modulcode: DLBEMPEE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Kristina Sommer (Planung und Entwicklung von Events)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Events (DLBEMPEE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Strategien der Eventplanung und -entwicklung
- Eventstrategien: Erfolgsfaktoren für die Organisation
- Finanzierung von Events
- Dramaturgie und Inszenierung
- Projektmanagement: Erfolgsstrategie, Meilensteine und Budgets
- Planung und Vorbereitung
- Veranstaltungslogistik
- Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Events**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das für die Planung und Entwicklung von Events (MICE) erforderliche Grundlagenwissen aus Betriebswirtschaft, Medien- und Veranstaltungstechnik, Recht und Kommunikationswissenschaft anzuwenden.
- Events nach Kundenvorgabe zu entwickeln, Alternativen für Konzepte zu erstellen und Veranstaltungen zu planen.
- die Finanzierung von Events zu erläutern.
- die logistischen Herausforderungen im Zusammenhang mit Events zu beherrschen.
- Inszenierungs- und Dramaturgietechniken sinnvoll und wertsteigernd einzusetzen.
- in ihrem beruflichen Alltag Aufgaben aus Bereichen des Eventmanagements auszuführen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Events

Kurscode: DLBEMPEE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt vertiefende Grundlagen des Dienstleistungsmanagements im Bereich der Planung und Entwicklung von Events und bildet die Studierenden zum Generalisten für erste Fach- und Führungsaufgaben in der Eventbranche aus.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das für die Planung und Entwicklung von Events (MICE) erforderliche Grundlagenwissen aus Betriebswirtschaft, Medien- und Veranstaltungstechnik, Recht und Kommunikationswissenschaft anzuwenden.
- Events nach Kundenvorgabe zu entwickeln, Alternativen für Konzepte zu erstellen und Veranstaltungen zu planen.
- die Finanzierung von Events zu erläutern.
- die logistischen Herausforderungen im Zusammenhang mit Events zu beherrschen.
- Inszenierungs- und Dramaturgietechniken sinnvoll und wertsteigernd einzusetzen.
- in ihrem beruflichen Alltag Aufgaben aus Bereichen des Eventmanagements auszuführen.

Kursinhalt

1. Strategien der Eventplanung und -entwicklung
2. Eventstrategien: Erfolgsfaktoren für die Organisation
3. Finanzierung von Events
4. Dramaturgie und Inszenierung
5. Projektmanagement: Erfolgsstrategie, Meilensteine und Budgets
6. Planung und Vorbereitung
 - 6.1 Eventbriefing
 - 6.2 Eventkonzeption
 - 6.3 Eventorganisation
7. Veranstaltungslogistik

8. Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Behrens-Schneider, C./Birven, S. (2007): Events und Veranstaltungen organisieren. Redline, Heidelberg.
- Castan, B. (2011): Erfolgskontrolle von Events und Sponsoring. Instrumente für die Evaluation ihrer Werbewirkung. ESV, Berlin.
- Haase, F./Mäcken, W. (Hrsg.) (2005): Handbuch Eventmanagement. 2. Auflage, kopaed, München.
- Henschel, O. (2004): Lexikon Eventmanagement. Strategie, Kreativität, Logistik, Verwaltung. Beuth Verlag, Berlin.
- Holzbaur, U. et al. (2005): Eventmanagement. Veranstaltungen professionell zum Erfolg führen. 3. Auflage, Springer, Berlin.
- Jäger, D. (2015): Grundwissen Eventmanagement. UVK Konstanz.
- Klein, C. (2010): Eventmanagement in der Praxis. interna, Bonn.
- Nufer, G. (2007): Event-Marketing und -Management. Theorie und Praxis unter besonderer Berücksichtigung von Imagewirkungen. 3. Auflage, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Schmitt, I. (2006) Praxishandbuch Event Management. 2.Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Schreiber, M.-T. (Hrsg.) (2012): Kongresse, Tagungen und Events. De Gruyter, Oldenbourg.
- Zech, N. (2010): Administratives Event-Management in der Hotellerie. Matthaes Verlag, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Kreuzfahrttourismus I

Modulcode: DLBTOKFT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus I)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus I (DLBTOKFT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführende und strategische Aspekte:
- Grundlagen des Kreuzfahrtmarktes
- Produktentwicklung und Finanzierung
- Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
- Maritime Aspekte
- Kreuzfahrt-Geografie
- Routenplanung

Qualifikationsziele des Moduls**Kreuzfahrttourismus I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.
- Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.
- maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Kreuzfahrttourismus I

Kurscode: DLBTOKFT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt zunächst in den Markt und die grundsätzlichen Determinanten der Kreuzfahrt aus Angebots- und Nachfragesicht ein, verbunden mit einer Reflektion der Historie der Kreuzfahrten als auch Diskussionen und Trendanalysen zur zukünftigen Entwicklung. Es sollen grundlegende Kenntnisse des Produktmanagements in diesem Segment vermittelt werden, die neben Produkteigenschaften und spezifischen Dienstleistungen auch die geographischen Elemente in den Destinationen umfassen. Hierauf aufbauend werden grundlegende Methoden der strategischen Planung sowie des Vertriebs behandelt. Neben Investitionsaspekten, Destinationseigenschaften und Routenplanungen werden daher auch die Aspekte eines erforderlichen Vertriebsmix mit unterschiedlichen Vertriebskanälen und deren Besonderheiten behandelt. Dem besonderen Umstand Rechnung tragend, dass Kreuzfahrtschiffe hybride touristische Produkte darstellen, wird insbesondere auf maritime Aspekte und deren Managementimplikationen für Kreuzfahrten eingegangen. Dieses umfasst neben der allgemeinen Seefahrt insbesondere rechtliche Aspekte auf See, Gesundheit und Sicherheit sowie Umweltaspekte in der Kreuzschiffahrt. Dieser Kurs bildet somit das Kerngerüst zum Verständnis der Kreuzfahrt als touristischen Wachstumsmarkt und erlaubt auf dieser Basis die Entwicklung von Managementkompetenzen für die erfolgreiche Steuerung der operativen und logistischen Abläufe an Bord.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.
- Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.
- maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Kreuzfahrtenmarktes
 - 1.1 Eigenschaften des Kreuzfahrtproduktes
 - 1.2 Geschichte, Image und Zukunft des Kreuzfahrttourismus
 - 1.3 Ökonomie der Kreuzfahrt

- 1.4 Flusskreuzfahrt
2. Produktentwicklung und Finanzierung
 - 2.1 Kreuzfahrt-Veranstaltermarkt
 - 2.2 Produktportfolio
 - 2.3 Klassifikation von Kreuzfahrten und Produktbranding
 - 2.4 Investitionsaspekte von Kreuzfahrtschiffen
3. Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
 - 3.1 Reisevertriebswege für Kreuzfahrtprodukte
 - 3.2 Marketingaktionen und Allianzen
 - 3.3 Kundenbindung
4. Maritime Aspekte
 - 4.1 Rechtliche Aspekte der Kreuzschiffahrt
 - 4.2 Gesundheit und Sicherheit auf See
 - 4.3 Umweltaspekte
5. Kreuzfahrt-Geografie
 - 5.1 Charakteristika von Kreuzfahrtdestinationen
 - 5.2 Tourismus und Klima
6. Routenplanung
 - 6.1 Analyse und Bewertung von Destinationen und Häfen
 - 6.2 Planung und Logistik von Routenverläufen
 - 6.3 Reisemotive von Passagieren und deren Erfüllung
 - 6.4 Planung und Management von Landausflügen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Boniface, B. G./Cooper, C./Cooper, R. (2012): Worldwide Destinations – The Geography of Travel and Tourism. Routledge, London.
- Deutscher Reiseverband (Hrsg) (2014): DRV-Kreuzfahrtmarktstudie. Berlin.
- FVW Medien (Hrsg) (2015: fvw Exklusiv-Studie Kreuzfahrt-Anbieter 2015. Hamburg. (Kurzfassung: http://www.fvw.de/files/smfiledata/2/1/7/8/6/8/1/Kreuzfahrtstudie-2015_Leseprobe.pdf [letzter Zugriff: 26.10.2016]).
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives. 2. Auflage, Routledge, London.
- Papathanassis, A./Lukovic, T./Vogel, M. (2012): Cruise Tourism and Society. Springer, Heidelberg/Berlin.
- Pumpa, K. (2012): Urlaub und Meer. Die Kreuzfahrt im Spannungsfeld zwischen Trendreisen und nachhaltigem Tourismus. Diplomica, Hamburg.
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Oldenbourg, München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Homepages:
 - Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
 - Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
 - Kreuzfahrten-Zentrale:
<http://www.kreuzfahrten-zentrale.de>
 - Seereisenportal:
www.seereisenportal.de

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Kreuzfahrttourismus II

Modulcode: DLBTOKFT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus II)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus II (DLBTOKFT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Operative Aspekte:
- Personalmanagement an Bord
- Kundenservices an Bord
- Management der Gastronomie an Bord
- Hotelmanagement auf Schiffen
- Gesundheit und Sicherheitsaspekte

Qualifikationsziele des Moduls**Kreuzfahrttourismus II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren.
- Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern.
- Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität).
- Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Kreuzfahrttourismus II

Kurscode: DLBTOKFT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen dieses Kurses wird das Spektrum des operativen Managements des Kreuzfahrttourismus an Bord behandelt. Hierzu zählen das Personalmanagement und Training der Mitarbeiter, die Planung der verschiedenen Kundenservices, das Management der angebotenen Gastronomie, das spezifische Hotelmanagement auf Schiffen sowie Gesundheits- und Sicherheitsaspekte auf See. Die Logistik eines Kreuzfahrtschiffes umfasst mannigfaltige Bereiche, die es so aufeinander abzustimmen gilt, dass die Kundenzufriedenheit der Passagiere unter Einhaltung streng regulierter Vorschriften erfüllt wird. Dabei müssen Teams unterschiedlicher Bereiche (Nautik, Technik, Hotelbereich, Bars, Eventteams, Exkursionsplaner etc.) aufeinander abgestimmt werden. Gleichzeitig gilt es dabei, höchstmögliche Standards an Sicherheit, Hygiene sowie umweltverträgliches Wirtschaften zu gewährleisten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren.
- Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern.
- Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität).
- Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können.

Kursinhalt

1. Personalmanagement an Bord
 - 1.1 Rollen und Verantwortungsbereiche der Teammannschaften
 - 1.2 Interkulturelles Management der Crew
 - 1.3 Personalbeschaffung
 - 1.4 Fortbildung und Weiterbildungskonzepte
 - 1.5 Führung, Mentoring und Motivation

2. Kundenservice an Bord
 - 2.1 Planung und Management von Services
 - 2.2 Qualitätsmanagement von Services
 - 2.3 Berücksichtigung spezieller Kundenbedürfnisse
3. Management der Gastronomie an Bord
 - 3.1 Angebots- und Konzeptplanung für unterschiedliche Gastronomieeinheiten
 - 3.2 Wareneinsatzplanung, Beschaffung und Logistik
 - 3.3 Zubereitung und Zeitmanagement
 - 3.4 Personaleinsatz, Prozessmanagement, Controlling
 - 3.5 Hygienevorschriften, Gesundheit und Verbraucherschutz
4. Hotelmanagement auf Schiffen
 - 4.1 Umsatzplanung und Yield Management
 - 4.2 Kostenplanung, Vertrieb und Buchung
 - 4.3 Rooms Division und Personaleinsatz
 - 4.4 IT-Systeme
5. Gesundheit und Sicherheitsaspekte
 - 5.1 Sanitäre Einrichtungen und Hygieneprogramme auf Schiffen
 - 5.2 Medizinische Versorgung, Krankheiten und Epidemien an Bord
 - 5.3 Vorbeugemaßnahmen und Inspektionen
 - 5.4 Sicherheit auf See und Risikoabschätzung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Bardi, J. A. (2010): Hotel Front Office Management. 5. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Fahr, D./Papathanassis, A./Milde, P. C. (2012) (Hrsg.): Willkommen an Bord! Ihr Kurs zur Kreuzfahrt-Karriere. Leben und Arbeiten auf Kreuzfahrtschiffen. Books on Demand, Norderstedt.
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives, 2. Auflage, Routledge, London.
- Hayes, D. K./Miller, A. (2010): Revenue Management for the Hospitality Industry. Wiley, Hoboken (NJ).
- Ottomann, C./Seidenstücker, K.-H. (Hrsg.) (2015): Maritime Medizin. Praxiswissen für Schiffsärzte und Ärzte im Offshore-Bereich. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Rutherford, D. G./O'Fallon, M. J. (2007): Hotel Management and Operations. 4. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Ouldenbourg, München.
- Schulz, A. et al. (Hrsg.) (2014): eTourismus: Prozesse und Systeme. Informationsmanagement im Tourismus. 2. Auflage, De Gruyter, Berlin/München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (Hrsg.) (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Zeitschriften:
- Cruise Industry News Quarterly
- Hotel & Technik
- Homepages:
- Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
- Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
- Oracle/Fidelio Cruise:
<http://www.fcruise.com>
- Seereisenportal:
www.seereisenportal

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus I

Modulcode: DLBTOGHT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus I)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus I (DLBTOGHT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus
- Motivationen von Gesundheitstouristen
- Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell

Qualifikationsziele des Moduls**Gesundheitstourismus I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus I

Kurscode: DLBTOGHT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Markt des Gesundheitstourismus ist durch einen Querschnitt verschiedener wissenschaftlicher Disziplinen (Management und Marketing, Soziologie und Psychologie, Tourismus, Gesundheit/ Medizin) gekennzeichnet. Daher behandelt der Kurs Gesundheitstourismus I interdisziplinär die Entwicklung in diesem Segment aus verschiedenen Blickwinkeln und Modellen. Soziologische und psychologische Konzepte helfen den Studierenden zu verstehen, warum und wie sich in einer Gesellschaft des demografischen Wandels das Thema Gesundheit zu einer der persönlichen Leitphilosophien und gesellschaftlichem Paradigma entwickelt. Mit den strategischen wie operativen Modellen des Managements und Marketings vermittelt der Kurs spezifisches Wissen und Handlungskonzepte, hieraus erfolgversprechende gesundheitstouristische Konzepte und Produkte für Veranstalter, Mittler und Destinationen abzuleiten. Da die touristischen Inhalte ein gewisses Maß an medizinischem Know-how erfordern, sollen Studierende ebenfalls eine Basis zu Wirkungsweisen unterschiedlicher medizinischer Anwendungen bei unterschiedlichen Implikationen aufbauen. Die Konsumenten in diesem Segment weisen Bedürfnisse auf, die sich von anderen touristischen Segmenten unterscheiden. In bestimmten Teilsegmenten des Gesundheitstourismus reichen diese beispielsweise zu Reisen ins Ausland, um dringend benötigte Operationen durchführen zu können, die im Heimatland zu teuer wären oder mit langen Wartezeiten verbunden sind. Auch Reisen zur Bewältigung schwerwiegender Traumata, Trauer oder andere Lebensereignisse entziehen sich dem klassischen Produktmanagement im Tourismus. Vor diesem Hintergrund ist ein tiefes Verständnis des menschlichen Informations- und Entscheidungsverhaltens von Gesundheitstouristen von zentraler Bedeutung für die Planung und Umsetzung von Marketingstrategien. Hierzu werden die zentralen Segmente des Gesundheitstourismus differenziert nach Zielgruppen sowie den korrespondierenden Destinationstypen betrachtet und analysiert. Differenziert nach Incoming- und Outgoing-Märkten werden die für den Gesundheitstourismus relevanten Produktentwicklungs- und Vertriebsprozesse vermittelt und in konkrete Handlungsempfehlungen für das strategische und operative Marketing in diesem Segment überführt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Kursinhalt

1. Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 1.1 Gründe und Hintergründe für den Gesundheitstourismus
 - 1.2 Die Geschichte des Gesundheitstourismus
2. Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten des Tourismus
 - 2.1 Demografie
 - 2.2 Psychografie
 - 2.3 Aktivitäten
 - 2.4 Destinationen
 - 2.5 Leistungsträger
3. Motivationen von Gesundheitstouristen
 - 3.1 (Klinisch-) Medizinische und psychologische Indikationsmuster
 - 3.2 Gesellschaftlicher Wertewandel
 - 3.3 Primäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.4 Sekundäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.5 Mischformen
4. Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
 - 4.1 Existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.2 Nicht existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.3 Herkunftsregion und Destinationen
5. Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 5.1 Unzulänglichkeiten bezüglich der betroffenen Fachwissenschaften
 - 5.2 Unzulänglichkeiten hinsichtlich Marketing und Werbung

5.3	Termini des Marketings vs. Fortentwicklungen differenzierter medizinischer Angebote
6.	Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell
6.1	Definitionen und Typologisierung
6.2	Kritische Reflexion zum Verständnis der Definitionen im Modell

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur <ul style="list-style-type: none">▪ Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.▪ Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.▪ Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.▪ Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.▪ Knoll, G. M. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus II

Modulcode: DLBTOGHT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus II)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus II (DLBTOGHT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
- Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
- Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
- Qualitätsmanagement und ethische Aspekte

Qualifikationsziele des Moduls**Gesundheitstourismus II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus II

Kurscode: DLBTOGHT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Gesundheitstourismus II widmet sich der Frage, wie in den unterschiedlichen Teilmärkten erfolgreiche Produkte entwickelt und implementiert werden können. Einen Schwerpunkt stellen hierbei in- und ausländische Destinationen dar, die sich in diesem Markt erfolgreich positionieren und positionieren wollen. Das gesamte Spektrum der gesundheitstouristischen Teilmärkte und ihrer Dienstleistung wird systematisch anhand des im Kurs erlernten Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modells behandelt, wobei auf die primär gesundheitlich motivierten Reisen ein besonderes Augenmerk gelegt wird. Nur mit innovativen Angeboten und Produkten, die professionell vermarktet werden, können etablierte und neue Anbieter sowie Destinationen im nationalen und internationalen Wettbewerb bestehen. Der Kurs behandelt daher auf Basis von spezifischen Branchenreports zielgerichtet zukunftsweisende Best Practice-Beispiele, innovative Ideen und neue Technologien. Studierende des Kurses verstehen, wie marktfähige Produkte, Alleinstellungen und Wettbewerbsvorteile identifiziert werden, um immer anspruchsvollere Kunden und selbstzahlende Gäste zu erreichen. Sie erkennen, welche Produkthanforderungen Anbieter erfüllen müssen und welche Neuerungen es gibt. Sie verstehen, wie Innovationen in diesem hart umkämpften Markt funktionieren und sind in der Lage, Methoden anzuwenden, wie sich diese umsetzen lassen. Im Fokus des Kurses stehen dabei die Behandlung erfolgreicher und neuartiger Produkte und konkreter Angebote, Netzwerke (Kooperationen, Cluster und neue Strukturen), Plattformen (Vermarktungs- und Vertriebsplattformen für Produkte und Anbieter) sowie Prozesse (v. a. technikgetriebene Systemlösungen), die den Gesundheitstourismus voranbringen. Für diesen Kursabschnitt werden ableitend von Erfahrungen in deutschen Destinationen drei Fragestellungen behandelt, die den Studierenden ein systematisches Verständnis des Produktmanagements im Gesundheitstourismus liefern: Da der Gesundheitstourismus besondere Ansprüche an die Motivationslage der Kunden stellt, müssen die Studierenden neben den marketingrelevanten Kompetenzen ebenfalls Aspekten der Qualität und Ethik besondere Aufmerksamkeit widmen. Daher werden unterschiedliche Qualitätsmanagementsysteme für Anbieter und Destinationen vorgestellt und bewertet sowie Fragen ethischen Handelns aufgeworfen, die sich im Umgang mit Kunden mit induzierten wie freiwilligen Bedürfnissen nach einer Wiederherstellung und/oder Verbesserung ihres persönlichen physischen und/oder psychischen Gesundheitszustandes ergeben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
 - 1.1 Bedürfnisse von Gesundheitstouristen
 - 1.2 Gesundheitsdienstleistungen und Kundennutzen
 - 1.3 Kundennutzungsstiftung durch Kooperation von Medizin und Tourismusbranche
 - 1.4 Profilbildung und Spezialisierung
 - 1.5 Qualitätsorientierung und Markenbildung
2. Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
 - 2.1 Best Practices in gesundheitstouristischen Segmenten
 - 2.2 Best Practices in gesundheitstouristischen Einrichtungen und Destinationen
3. Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
 - 3.1 Netzwerke in Gesundheitsregionen
 - 3.2 Netzwerke im Beherbergungswesen
 - 3.3 Spezialisierte Reiseveranstalter und Vertriebsorganisationen
 - 3.4 Der Online-Markt im Gesundheitstourismus
 - 3.5 Internationale Märkte
4. Qualitätsmanagement und ethische Aspekte
 - 4.1 Medizinisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.2 (Gesundheits-)Touristisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.3 Dachmarken und Qualitätsgütezeichen
 - 4.4 Gesundheitstourismus und Ethik

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.
- Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.
- Knoll, G. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

6. Semester

Kreuzfahrttourismus I

Modulcode: DLBTOKFT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus I)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus I (DLBTOKFT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführende und strategische Aspekte:
- Grundlagen des Kreuzfahrtmarktes
- Produktentwicklung und Finanzierung
- Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
- Maritime Aspekte
- Kreuzfahrt-Geografie
- Routenplanung

Qualifikationsziele des Moduls**Kreuzfahrttourismus I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.
- Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.
- maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Kreuzfahrttourismus I

Kurscode: DLBTOKFT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt zunächst in den Markt und die grundsätzlichen Determinanten der Kreuzfahrt aus Angebots- und Nachfragesicht ein, verbunden mit einer Reflektion der Historie der Kreuzfahrten als auch Diskussionen und Trendanalysen zur zukünftigen Entwicklung. Es sollen grundlegende Kenntnisse des Produktmanagements in diesem Segment vermittelt werden, die neben Produkteigenschaften und spezifischen Dienstleistungen auch die geographischen Elemente in den Destinationen umfassen. Hierauf aufbauend werden grundlegende Methoden der strategischen Planung sowie des Vertriebs behandelt. Neben Investitionsaspekten, Destinationseigenschaften und Routenplanungen werden daher auch die Aspekte eines erforderlichen Vertriebsmix mit unterschiedlichen Vertriebskanälen und deren Besonderheiten behandelt. Dem besonderen Umstand Rechnung tragend, dass Kreuzfahrtschiffe hybride touristische Produkte darstellen, wird insbesondere auf maritime Aspekte und deren Managementimplikationen für Kreuzfahrten eingegangen. Dieses umfasst neben der allgemeinen Seefahrt insbesondere rechtliche Aspekte auf See, Gesundheit und Sicherheit sowie Umweltaspekte in der Kreuzschiffahrt. Dieser Kurs bildet somit das Kerngerüst zum Verständnis der Kreuzfahrt als touristischen Wachstumsmarkt und erlaubt auf dieser Basis die Entwicklung von Managementkompetenzen für die erfolgreiche Steuerung der operativen und logistischen Abläufe an Bord.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- vertiefte Kenntnisse über den Kreuzfahrtmarkt und dessen Entwicklung zu haben.
- Investitions- und Produktentwicklungsprozesse unter Finanzierungs- als auch geografischen Aspekten zu verstehen und anzuwenden.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vertriebskanäle zu bewerten und zu steuern.
- maritime Rahmengesetzgebungen zu Gesundheit, Sicherheit und Arbeit zu kennen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Kreuzfahrtenmarktes
 - 1.1 Eigenschaften des Kreuzfahrtproduktes
 - 1.2 Geschichte, Image und Zukunft des Kreuzfahrttourismus
 - 1.3 Ökonomie der Kreuzfahrt

- 1.4 Flusskreuzfahrt
- 2. Produktentwicklung und Finanzierung
 - 2.1 Kreuzfahrt-Veranstaltermarkt
 - 2.2 Produktportfolio
 - 2.3 Klassifikation von Kreuzfahrten und Produktbranding
 - 2.4 Investitionsaspekte von Kreuzfahrtschiffen
- 3. Vertrieb von Kreuzfahrten und zugehörigen Dienstleistungen
 - 3.1 Reisevertriebswege für Kreuzfahrtprodukte
 - 3.2 Marketingaktionen und Allianzen
 - 3.3 Kundenbindung
- 4. Maritime Aspekte
 - 4.1 Rechtliche Aspekte der Kreuzschiffahrt
 - 4.2 Gesundheit und Sicherheit auf See
 - 4.3 Umweltaspekte
- 5. Kreuzfahrt-Geografie
 - 5.1 Charakteristika von Kreuzfahrtdestinationen
 - 5.2 Tourismus und Klima
- 6. Routenplanung
 - 6.1 Analyse und Bewertung von Destinationen und Häfen
 - 6.2 Planung und Logistik von Routenverläufen
 - 6.3 Reisemotive von Passagieren und deren Erfüllung
 - 6.4 Planung und Management von Landausflügen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Boniface, B. G./Cooper, C./Cooper, R. (2012): Worldwide Destinations – The Geography of Travel and Tourism. Routledge, London.
- Deutscher Reiseverband (Hrsg) (2014): DRV-Kreuzfahrtmarktstudie. Berlin.
- FVW Medien (Hrsg) (2015: fvw Exklusiv-Studie Kreuzfahrt-Anbieter 2015. Hamburg. (Kurzfassung: http://www.fvw.de/files/smfiledata/2/1/7/8/6/8/1/Kreuzfahrtstudie-2015_Leseprobe.pdf [letzter Zugriff: 26.10.2016]).
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives. 2. Auflage, Routledge, London.
- Papathanassis, A./Lukovic, T./Vogel, M. (2012): Cruise Tourism and Society. Springer, Heidelberg/Berlin.
- Pumpa, K. (2012): Urlaub und Meer. Die Kreuzfahrt im Spannungsfeld zwischen Trendreisen und nachhaltigem Tourismus. Diplomica, Hamburg.
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Oldenbourg, München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Homepages:
 - Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
 - Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
 - Kreuzfahrten-Zentrale:
<http://www.kreuzfahrten-zentrale.de>
 - Seereisenportal:
www.seereisenportal.de

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Kreuzfahrttourismus II

Modulcode: DLBTOKFT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Kreuzfahrttourismus II)

Kurse im Modul

- Kreuzfahrttourismus II (DLBTOKFT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung Studienformat: Fernstudium Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
--	-------------------------

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Operative Aspekte:
- Personalmanagement an Bord
- Kundenservices an Bord
- Management der Gastronomie an Bord
- Hotelmanagement auf Schiffen
- Gesundheit und Sicherheitsaspekte

Qualifikationsziele des Moduls**Kreuzfahrttourismus II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren.
- Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern.
- Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität).
- Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme aus dem Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Kreuzfahrttourismus II

Kurscode: DLBTOKFT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen dieses Kurses wird das Spektrum des operativen Managements des Kreuzfahrttourismus an Bord behandelt. Hierzu zählen das Personalmanagement und Training der Mitarbeiter, die Planung der verschiedenen Kundenservices, das Management der angebotenen Gastronomie, das spezifische Hotelmanagement auf Schiffen sowie Gesundheits- und Sicherheitsaspekte auf See. Die Logistik eines Kreuzfahrtschiffes umfasst mannigfaltige Bereiche, die es so aufeinander abzustimmen gilt, dass die Kundenzufriedenheit der Passagiere unter Einhaltung streng regulierter Vorschriften erfüllt wird. Dabei müssen Teams unterschiedlicher Bereiche (Nautik, Technik, Hotelbereich, Bars, Eventteams, Exkursionsplaner etc.) aufeinander abgestimmt werden. Gleichzeitig gilt es dabei, höchstmögliche Standards an Sicherheit, Hygiene sowie umweltverträgliches Wirtschaften zu gewährleisten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Aufgabenfelder unterschiedlicher Teams an Bord zu verstehen und deren Schnittstellen zu optimieren.
- Modelle anzuwenden, um eine kontinuierliche Fort- und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter zu steuern.
- Prozesse zu steuern, die die Bedürfnisse der Passagiere unter Beachtung unterschiedlicher Aspekte befriedigen (Demografie, Motivationen, Qualität).
- Grundlagen des Hotel- und Restaurantmanagement zu verstehen und auf Kreuzfahrtschiffe anzuwenden.
- die rechtlichen Rahmenbedingungen von Sicherheit, Gesundheit und Hygiene an Bord zu kennen und umsetzen zu können.

Kursinhalt

1. Personalmanagement an Bord
 - 1.1 Rollen und Verantwortungsbereiche der Teammannschaften
 - 1.2 Interkulturelles Management der Crew
 - 1.3 Personalbeschaffung
 - 1.4 Fortbildung und Weiterbildungskonzepte
 - 1.5 Führung, Mentoring und Motivation

2. Kundenservice an Bord
 - 2.1 Planung und Management von Services
 - 2.2 Qualitätsmanagement von Services
 - 2.3 Berücksichtigung spezieller Kundenbedürfnisse
3. Management der Gastronomie an Bord
 - 3.1 Angebots- und Konzeptplanung für unterschiedliche Gastronomieeinheiten
 - 3.2 Wareneinsatzplanung, Beschaffung und Logistik
 - 3.3 Zubereitung und Zeitmanagement
 - 3.4 Personaleinsatz, Prozessmanagement, Controlling
 - 3.5 Hygienevorschriften, Gesundheit und Verbraucherschutz
4. Hotelmanagement auf Schiffen
 - 4.1 Umsatzplanung und Yield Management
 - 4.2 Kostenplanung, Vertrieb und Buchung
 - 4.3 Rooms Division und Personaleinsatz
 - 4.4 IT-Systeme
5. Gesundheit und Sicherheitsaspekte
 - 5.1 Sanitäre Einrichtungen und Hygieneprogramme auf Schiffen
 - 5.2 Medizinische Versorgung, Krankheiten und Epidemien an Bord
 - 5.3 Vorbeugemaßnahmen und Inspektionen
 - 5.4 Sicherheit auf See und Risikoabschätzung

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Bardi, J. A. (2010): Hotel Front Office Management. 5. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Fahr, D./Papathanassis, A./Milde, P. C. (2012) (Hrsg.): Willkommen an Bord! Ihr Kurs zur Kreuzfahrt-Karriere. Leben und Arbeiten auf Kreuzfahrtschiffen. Books on Demand, Norderstedt.
- Gibson, P. (2012): Cruise Operations Management. Hospitality Perspectives, 2. Auflage, Routledge, London.
- Hayes, D. K./Miller, A. (2010): Revenue Management for the Hospitality Industry. Wiley, Hoboken (NJ).
- Ottomann, C./Seidenstücker, K.-H. (Hrsg.) (2015): Maritime Medizin. Praxiswissen für Schiffsärzte und Ärzte im Offshore-Bereich. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Rutherford, D. G./O'Fallon, M. J. (2007): Hotel Management and Operations. 4. Auflage, Wiley, Hoboken (NJ).
- Schulz, A. (2010): Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus. Ouldenbourg, München.
- Schulz, A. et al. (Hrsg.) (2014): eTourismus: Prozesse und Systeme. Informationsmanagement im Tourismus. 2. Auflage, De Gruyter, Berlin/München.
- Vogel, M./Papathanassis, A./Wolber, B. (Hrsg.) (2012): The Business and Management of Ocean Cruises. CABI, Wallingford.
- Zeitschriften:
- Cruise Industry News Quarterly
- Hotel & Technik
- Homepages:
- Cruise Research Society:
<http://www.cruiseresearchsociety.com>
- Kreuzfahrt-Magazin:
<http://kreuzfahrt-magazin.info>
- Oracle/Fidelio Cruise:
<http://www.fcruise.com>
- Seereisenportal:
www.seereisenportal

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus I

Modulcode: DLBTOGHT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus I)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus I (DLBTOGHT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus
- Motivationen von Gesundheitstouristen
- Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
- Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell

Qualifikationsziele des Moduls

Gesundheitstourismus I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus I

Kurscode: DLBTOGHT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Markt des Gesundheitstourismus ist durch einen Querschnitt verschiedener wissenschaftlicher Disziplinen (Management und Marketing, Soziologie und Psychologie, Tourismus, Gesundheit/ Medizin) gekennzeichnet. Daher behandelt der Kurs Gesundheitstourismus I interdisziplinär die Entwicklung in diesem Segment aus verschiedenen Blickwinkeln und Modellen. Soziologische und psychologische Konzepte helfen den Studierenden zu verstehen, warum und wie sich in einer Gesellschaft des demografischen Wandels das Thema Gesundheit zu einer der persönlichen Leitphilosophien und gesellschaftlichem Paradigma entwickelt. Mit den strategischen wie operativen Modellen des Managements und Marketings vermittelt der Kurs spezifisches Wissen und Handlungskonzepte, hieraus erfolgversprechende gesundheitstouristische Konzepte und Produkte für Veranstalter, Mittler und Destinationen abzuleiten. Da die touristischen Inhalte ein gewisses Maß an medizinischem Know-how erfordern, sollen Studierende ebenfalls eine Basis zu Wirkungsweisen unterschiedlicher medizinischer Anwendungen bei unterschiedlichen Implikationen aufbauen. Die Konsumenten in diesem Segment weisen Bedürfnisse auf, die sich von anderen touristischen Segmenten unterscheiden. In bestimmten Teilsegmenten des Gesundheitstourismus reichen diese beispielsweise zu Reisen ins Ausland, um dringend benötigte Operationen durchführen zu können, die im Heimatland zu teuer wären oder mit langen Wartezeiten verbunden sind. Auch Reisen zur Bewältigung schwerwiegender Traumata, Trauer oder andere Lebensereignisse entziehen sich dem klassischen Produktmanagement im Tourismus. Vor diesem Hintergrund ist ein tiefes Verständnis des menschlichen Informations- und Entscheidungsverhaltens von Gesundheitstouristen von zentraler Bedeutung für die Planung und Umsetzung von Marketingstrategien. Hierzu werden die zentralen Segmente des Gesundheitstourismus differenziert nach Zielgruppen sowie den korrespondierenden Destinationstypen betrachtet und analysiert. Differenziert nach Incoming- und Outgoing-Märkten werden die für den Gesundheitstourismus relevanten Produktentwicklungs- und Vertriebsprozesse vermittelt und in konkrete Handlungsempfehlungen für das strategische und operative Marketing in diesem Segment überführt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen von Gesundheitsreisen und des Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten im Tourismus zu ziehen und zu begründen.
- die psychologischen Treiber und Motivationen von Gesundheitstouristen zu skizzieren.
- die Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure abzuleiten, nachzuvollziehen und zu definieren.
- Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus zu erkennen und für eigene Schlussfolgerungen zu berücksichtigen.
- die zentralen Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote für eigenständige Handlungsempfehlungen im Marketing anzuwenden.

Kursinhalt

1. Grundlagen Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 1.1 Gründe und Hintergründe für den Gesundheitstourismus
 - 1.2 Die Geschichte des Gesundheitstourismus
2. Abgrenzungen zu anderen Formen und Märkten des Tourismus
 - 2.1 Demografie
 - 2.2 Psychografie
 - 2.3 Aktivitäten
 - 2.4 Destinationen
 - 2.5 Leistungsträger
3. Motivationen von Gesundheitstouristen
 - 3.1 (Klinisch-) Medizinische und psychologische Indikationsmuster
 - 3.2 Gesellschaftlicher Wertewandel
 - 3.3 Primäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.4 Sekundäre gesundheitliche Motive für Reisen
 - 3.5 Mischformen
4. Teilmärkte des Gesundheitstourismus und ihre Akteure
 - 4.1 Existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.2 Nicht existentiell bedingte Reiseformen
 - 4.3 Herkunftsregion und Destinationen
5. Probleme bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus
 - 5.1 Unzulänglichkeiten bezüglich der betroffenen Fachwissenschaften
 - 5.2 Unzulänglichkeiten hinsichtlich Marketing und Werbung

- 5.3 Termini des Marketings vs. Fortentwicklungen differenzierter medizinischer Angebote
- 6. Das Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modell
 - 6.1 Definitionen und Typologisierung
 - 6.2 Kritische Reflexion zum Verständnis der Definitionen im Modell

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.
- Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.
- Knoll, G. M. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Gesundheitstourismus II

Modulcode: DLBTOGHT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Bibiana Grassinger (Gesundheitstourismus II)

Kurse im Modul

- Gesundheitstourismus II (DLBTOGHT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
---	-------------------------

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
- Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
- Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
- Qualitätsmanagement und ethische Aspekte

Qualifikationsziele des Moduls**Gesundheitstourismus II**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Gesundheitstourismus II

Kurscode: DLBTOGHT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Gesundheitstourismus II widmet sich der Frage, wie in den unterschiedlichen Teilmärkten erfolgreiche Produkte entwickelt und implementiert werden können. Einen Schwerpunkt stellen hierbei in- und ausländische Destinationen dar, die sich in diesem Markt erfolgreich positionieren und positionieren wollen. Das gesamte Spektrum der gesundheitstouristischen Teilmärkte und ihrer Dienstleistung wird systematisch anhand des im Kurs erlernten Gesundheitsreisen/Gesundheitstourismus-Modells behandelt, wobei auf die primär gesundheitlich motivierten Reisen ein besonderes Augenmerk gelegt wird. Nur mit innovativen Angeboten und Produkten, die professionell vermarktet werden, können etablierte und neue Anbieter sowie Destinationen im nationalen und internationalen Wettbewerb bestehen. Der Kurs behandelt daher auf Basis von spezifischen Branchenreports zielgerichtet zukunftsweisende Best Practice-Beispiele, innovative Ideen und neue Technologien. Studierende des Kurses verstehen, wie marktfähige Produkte, Alleinstellungen und Wettbewerbsvorteile identifiziert werden, um immer anspruchsvollere Kunden und selbstzahlende Gäste zu erreichen. Sie erkennen, welche Produkthanforderungen Anbieter erfüllen müssen und welche Neuerungen es gibt. Sie verstehen, wie Innovationen in diesem hart umkämpften Markt funktionieren und sind in der Lage, Methoden anzuwenden, wie sich diese umsetzen lassen. Im Fokus des Kurses stehen dabei die Behandlung erfolgreicher und neuartiger Produkte und konkreter Angebote, Netzwerke (Kooperationen, Cluster und neue Strukturen), Plattformen (Vermarktungs- und Vertriebsplattformen für Produkte und Anbieter) sowie Prozesse (v. a. technikgetriebene Systemlösungen), die den Gesundheitstourismus voranbringen. Für diesen Kursabschnitt werden ableitend von Erfahrungen in deutschen Destinationen drei Fragestellungen behandelt, die den Studierenden ein systematisches Verständnis des Produktmanagements im Gesundheitstourismus liefern: Da der Gesundheitstourismus besondere Ansprüche an die Motivationslage der Kunden stellt, müssen die Studierenden neben den marketingrelevanten Kompetenzen ebenfalls Aspekten der Qualität und Ethik besondere Aufmerksamkeit widmen. Daher werden unterschiedliche Qualitätsmanagementsysteme für Anbieter und Destinationen vorgestellt und bewertet sowie Fragen ethischen Handelns aufgeworfen, die sich im Umgang mit Kunden mit induzierten wie freiwilligen Bedürfnissen nach einer Wiederherstellung und/oder Verbesserung ihres persönlichen physischen und/oder psychischen Gesundheitszustandes ergeben.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Erfolgsfaktoren bestehender gesundheitstouristischer Angebote zu benennen.
- eigenständig Ansätze für innovative gesundheitstouristische Angebote sowie „Me-Too“-Strategien für die Adaptierung bestehender Produkte in neuen Märkten und/oder Destinationen zu entwickeln.
- Best Practice-Beispiele für neue Entwicklungen zu nutzen und zu generalisieren.
- die Bedeutung und Funktionsweise von Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle im Gesundheitstourismus zu erläutern.
- Prozesse und Systeme des Qualitätsmanagements für gesundheitstouristische Dienstleister und Destinationen zu bewerten.
- ethische Aspekte des wirtschaftlichen Umgangs mit dem Gut „Gesundheit“ zu berücksichtigen.

Kursinhalt

1. Erfolgsfaktoren und Ansätze für gesundheitstouristische Angebote
 - 1.1 Bedürfnisse von Gesundheitstouristen
 - 1.2 Gesundheitsdienstleistungen und Kundennutzen
 - 1.3 Kundennutzungsstiftung durch Kooperation von Medizin und Tourismusbranche
 - 1.4 Profilbildung und Spezialisierung
 - 1.5 Qualitätsorientierung und Markenbildung
2. Best Practice-Beispiele in zentralen Teilmärkten
 - 2.1 Best Practices in gesundheitstouristischen Segmenten
 - 2.2 Best Practices in gesundheitstouristischen Einrichtungen und Destinationen
3. Netzwerkbildung und Vertriebsmodelle
 - 3.1 Netzwerke in Gesundheitsregionen
 - 3.2 Netzwerke im Beherbergungswesen
 - 3.3 Spezialisierte Reiseveranstalter und Vertriebsorganisationen
 - 3.4 Der Online-Markt im Gesundheitstourismus
 - 3.5 Internationale Märkte
4. Qualitätsmanagement und ethische Aspekte
 - 4.1 Medizinisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.2 (Gesundheits-)Touristisches Qualitätsmanagement und Auditsysteme
 - 4.3 Dachmarken und Qualitätsgütezeichen
 - 4.4 Gesundheitstourismus und Ethik

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Heise, P./Axt-Gadermann, M. (2018): Sport- und Gesundheitstourismus 2030. Wie die „Generation plus“ den Markt verändert. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Cassens, M. (2013): Gesundheitstourismus und touristische Destinationsentwicklung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.
- Groß, M. (2017): Gesundheitstourismus. UVK, Konstanz/München.
- Kagelmann, J./Kiefl, W. (2016): Gesundheitsreisen und Gesundheitstourismus. Grundlagen und Lexikon. Profil, München.
- Knoll, G. (2018): Handbuch Wellnesstourismus. UVK, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Hotelmanagement I

Modulcode: BWHO1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Audrey Fernandes-Diehl (Hotelmanagement I (Einführung))

Kurse im Modul

- Hotelmanagement I (Einführung) (BWHO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Prüfungsart

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
- Operationsmanagement – Food & Beverage
- Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food & Beverage Bereich
- Operationsmanagement Beherbergungsbereich
- Gewinnoptimierung im Logisbereich
- Managementaufgaben im Housekeeping

Qualifikationsziele des Moduls**Hotelmanagement I (Einführung)**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätsauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Hotelmanagement I (Einführung)

Kurscode: BWH001

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement I vermittelt das Basiswissen des Hotel- und Gastgewerbes (Hospitality Management). Ziel ist es, die speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes darzustellen und die Besonderheiten der Branche zu erörtern. Die Einflüsse des Tourismusmarktes auf das Verhalten und die Strategien der Unternehmen, die in diesem Markt agieren, werden dargestellt. Der Kurs diskutiert die nationalen wie internationalen Marktbedingungen im Kontext der Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes, die in dem jeweiligen Markt tätig sind. Mittels des in den Grundkursen erworbenen allgemeinen volks- und betriebswirtschaftlichen Basiswissens wendet dieser Kurs die erlernten Theorien, Modelle und Strukturen auf die Unternehmen des Hotel- und Gastgewerbes an und vermittelt so ein tieferes Verständnis der internen wie marktspezifischen Erfolgsfaktoren. Grundlegende Kenntnisse der Geschäftsmodelle, Strategien, genereller und organisatorischer Faktoren wie branchenspezifische Terminologien werden in diesem Kurs erlernt. Schwerpunkte sind die strategischen Erfolgsfaktoren in dieser personalintensiven Branche, zu denen das gastorientierte Ertrags- und Ergebnismanagement der Wertschöpfungskette in den Unternehmen, die Planung und Umsetzung einer entsprechenden Marketingstrategie und das dienstleistungsorientierte Personalmanagement gehören.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Aufbau der Hotellerie und deren Funktionen sowie Leistungsbeziehungen zu skizzieren.
- Prozessabläufe im Food & Beverage-Bereich darzustellen.
- Standards im Food & Beverage-Bereich zu entwickeln.
- Wirtschaftlichkeitskontrollen nach verschiedenen quantitativen Methoden im Food & Beverage-Management einzusetzen.
- Hauptaufgabenbereiche im Beherbergungsbereich zu koordinieren und eine Preispolitik im Beherbergungsbereich zu planen.
- den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich zu bewerten und eine geeignete Preispolitik für eine optimale Kapazitätenauslastung weiterzuentwickeln.
- Managementprobleme im Housekeeping zu lösen.
- eine gezielte Personalpolitik im Housekeeping einzusetzen sowie die Arbeitsproduktivität zu evaluieren.

Kursinhalt

1. Strukturen, Funktionen, Aufbau und Organisation des Hotel- und Gaststättengewerbes
 - 1.1 Nach welchen Einteilungskriterien lassen sich Hotelbetriebe gliedern und welche leistungsorientierte Organisationsstruktur hat ein Hotel?
 - 1.2 Welche Grund- und Nebenfunktionen hat ein Hotel? Was gehört zum Aufbau eines Hotelbetriebes?
2. Operationsmanagement – Food & Beverage
 - 2.1 Welche Einflussfaktoren müssen im Food Management koordiniert werden und wie erfolgt die Produktionsplanung für den Küchenbereich?
 - 2.2 Was muss beim Lebensmitteleinkauf, der Warenannahme, -lagerung und -ausgabe beachtet werden und welche Kontrollmethoden gibt es?
 - 2.3 Wie standardisiert man die Qualität und optimiert den Wareneinsatz im Food Bereich?
3. Wirtschaftlichkeitskontrollen im Food und Beverage-Bereich
 - 3.1 Wie verläuft der Warenweg und Kostenaufwand in der Gastronomie, wie ist die Wareneinsatzkontrolle organisiert und welche Begrenzung hat dabei die Ist-Wareneinsatzkontrolle?
 - 3.2 Wie berechnet man den Soll-Wareneinsatz Küchen und Welche Aussagefähigkeit ist damit verbunden?
 - 3.3 Welche Voraussetzungen müssen alle Getränkekontrollsysteme erfüllen und in welchen Schritten erstellt man ein Getränkekontrollsystem?
4. Operationsmanagement Beherbergungsbereich
 - 4.1 Welche Hauptaufgabenbereiche gilt es im Beherbergungsbereich zu koordinieren?
 - 4.2 Mit welcher Preispolitik kommt man zur optimalen Kapazitätsauslastung im Logisbereich?
 - 4.3 Was kostet der Rabatt im Logisbereich?
5. Gewinnoptimierung im Logisbereich
 - 5.1 Welche Faktoren beeinflussen den Ergiebigkeitsgrad im Logisbereich?
 - 5.2 Mit welchen Schritten ermittelt man den zu erwartenden durchschnittlichen Hotelzimmerpreis?
 - 5.3 Wie berechnet man den optimalen durchschnittlichen Hotelzimmerpreis und setzt ihn als Kontrollinstrument im Logisbereich ein?
6. Managementaufgaben im Housekeeping
 - 6.1 Was ist beim Housekeeping aus Sicht der Unternehmensleitung zu beachten?
 - 6.2 Wie erstellt man ein Stärken- und Schwächenprofil für das Housekeeping?
 - 6.3 Arbeitet das Housekeeping produktiv?

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bamberger, N. (2004): Operative Kennzahlen als Frühwarnsystem im internationalen Hotelmanagement. Prioritäten und Aussagefähigkeit im Entscheidungsprozess. Diplomica, Hamburg.
- Gardini, M. A. (2010): Grundlagen der Hotellerie und des Hotelmanagements. Branche, Produkte, Akteure, Betrieb, Immobilie. Oldenbourg, München.
- Gewalt, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Grüner, H./Metz, R./Kessler, T. (2008): Hotel & Gast. 11. Auflage, Pfanneberg, Haan-Gruiten.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Schaetzing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart
---------------------------------	----------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Hotelmanagement II

Modulcode: BWHO2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Eisele-Steiner (Hotelmanagement II (Vertiefung))

Kurse im Modul

- Hotelmanagement II (Vertiefung) (BWHO02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Prüfungsart

Studienformat: Kombistudium

Klausur

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
- Marketing in Hotellerie und Gastronomie
- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
- Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung in Hotellerie und Gastronomie
- Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie

Qualifikationsziele des Moduls**Hotelmanagement II (Vertiefung)**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Hotelmanagement II (Vertiefung)

Kurscode: BWHO02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Hotelmanagement II vertieft das vermittelte Basiswissen des vorangegangenen Kurses. Ziel ist es, die Kenntnisse der speziellen ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen des Gastgewerbes weiter zu festigen und auf spezielle Strukturen der Branche anzuwenden. Weitere Grundlagen der Budgetierung, des Rechnungswesens und Controllings, des Marketings, und der Personaleinsatzplanung im Hotel- und Gastgewerbe (Hospitality Management) werden vermittelt. Das strategische und operative Denken im Management von Unternehmen im Hotel- und Gastgewerbe sollen vertieft werden. Die Kenntnisse der internen Budgetierung und des Controllings, der Kalkulations- und Investitionsrechnung versetzen die Studierenden in die Lage, die grundlegenden Kostentreiber einer Wertschöpfungskette in Unternehmen dieser Branche zu charakterisieren, zu analysieren und entsprechende Lösungsvorschläge zur Optimierung zu unterbreiten. Zudem können die Studierenden effiziente Führungssysteme in dieser personalintensiven Branche etablieren und zielorientiert das Unternehmen führen. Kurzfallstudien aus der Praxis ermöglichen es weiterhin, das erworbene Grundwissen im Hotelmanagement auch anwenden zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Umsatz- und Kostenbudget für ein Hotel zu planen.
- Budgetabweichungen zu analysieren und Korrekturmaßnahmen zu begründen.
- Marketingmittel bei der Marketingtechnik im Hospitality Management auszuwählen.
- kreative und kommunikative Marketinginstrumente im Marketingmix zu optimieren.
- ein differenziertes Gästemarketing sowie Gästerückgewinnungsmanagement im Gastgewerbe aufzubauen.
- Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes festzulegen und die Bedeutung der Gewinnmultiplikatoren nach quantitativen Methoden für Marketingentscheidungen vorauszusagen.
- Methoden der Vollkosten- und Teilkostenrechnungen für Projekte im Hotel- und Gaststättenbereich anzuwenden sowie zu beurteilen.
- eine Break-even-Analyse für Hotelneuprojekte durchzuführen und zu bewerten.
- eine integrierte Personaleinsatzplanung zur Humanisierung der Arbeit im Gastgewerbe einzuführen sowie zu überprüfen.

Kursinhalt

1. Budgetierung im Hotel- und Gastgewerbe
 - 1.1 Wie erstellt man Umsatzbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
 - 1.2 Wie erstellt man Kostenbudgets für das anstehende Wirtschaftsjahr?
 - 1.3 Wie berechnet man das Betriebsergebnis I und kontrolliert das Budget für das anstehende Wirtschaftsjahr
2. Marketing in Hotellerie und Gastronomie
 - 2.1 Was versteht man unter Marketingtechnik im Hospitality Management und welche Bedeutung hat dabei der Marketingmix
 - 2.2 Was versteht man unter einem differenzierten Gästemarketing in der Hotellerie und wie lassen sich Gäste zurückgewinnen?
 - 2.3 Wie lassen sich Gewinn-Einflussfaktoren des Marktes im Management kontrollieren?
3. Die Kosten- und Leistungsrechnung im Rechnungswesen eines Hotels
 - 3.1 Entscheidungsorientierte Deckungsbeitragsrechnung im Hospitality Management
 - 3.2 Differenzierte Vollkostenrechnung in der Hotellerie
 - 3.3 Wie bereitet man interpretationsfähige Gewinn- und Verlustrechnungen auf?
4. Technik der Break-even-Analyse im Rahmen der Deckungsbeitragsrechnung
 - 4.1 Was gehört zur Technik der Break-even-Analyse und welche Terminologie kommt zur Anwendung?
 - 4.2 In welchen Schritten erstellt man den Arbeitsablauf zum Einsatz der Break-even-Analyse im Hospitality Management und welche Anwendungsformeln nutzt die Praxis?
 - 4.3 Fallbeispiel aus der Praxis zur Technik der Break-even-Analyse bei der Planung neuer Hotels
5. Integrierte Personaleinsatzplanung in Hotellerie und Gastronomie
 - 5.1 Welche Faktoren gehören zur Personaleinsatzplanung und wie lässt sich die Produktivität im Hospitality Management beeinflussen?
 - 5.2 Welche Bedeutung haben Leistungsstandards, welche Arten gibt es und wie erstellt man sie?
 - 5.3 Welche Basis-Stellenkategorien unterscheidet man bei der Arbeitsplatzbesetzung und welche Vorteile bringen zukunftsorientierte flexible Arbeitszeitsysteme in Hotellerie und Gastronomie?

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Gewalt, S. (2001): Hotel-Controlling. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Hammer, R. (2007): Führungsorientierte Betriebswirtschaftslehre. MANZ, Wien.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2007): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 7. Auflage, Oldenbourg, München.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, K. U. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek H. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Müller-Christ, G. (2010): Nachhaltiges Management. Einführung in Ressourcenorientierung und widersprüchliche Managementrationalitäten. Nomos, Baden-Baden.
- Patzak, G./Rattay, G. (2008): Projektmanagement. Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen. 5. Auflage, Linde, Wien.
- Richter, T. S. (2009): Vertragsrecht. Die Grundlagen des Wirtschaftsrechts. Vahlen, München.
- Rosenstiel, L. v./Regnet, E./Domsch, M. E. (2009): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. 6. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Schaezing, E. E. (2010): Management in Hotellerie und Gastronomie. 9. Auflage, Matthaes, Stuttgart.
- Schulte, K.-W./Bone-Winkel, S. (Hrsg.) (2008): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung. 3. Auflage, Immobilien Manager Verlag, Köln.
- Seitz, G. (1996): Hotelmanagement. Springer, Berlin.
- Sölter, M. (2008): Hotelvertrieb, Yield-Management und Dynamic Pricing in der Hotellerie. GRIN, München.
- Urnik, S./Schuschnig, T. (2007): Investitionsmanagement. Finanzmanagement. Bilanzanalyse. MANZ, Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart
---------------------------------	----------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Hospitality Revenue Management

Module Code: DLBHORM_E

Module Type see curriculum	Admission Requirements none	Study Level BA	CP 5	Student Workload 150 h
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------	----------------	----------------------------------

Semester / Term see curriculum	Duration Minimum 1 semester	Regularly offered in WiSe/SoSe	Language of Instruction and Examination English
--	--	--	---

Module Coordinator

N.N. (Hospitality Revenue Management)

Contributing Courses to Module

- Hospitality Revenue Management (DLBHORM01_E)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies
Exam, 90 Minutes

Study Format: Distance Learning
Exam, 90 Minutes

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

<p>Module Contents</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Basic Understanding of Hospitality Revenue Management Analysis of Market and Demand ▪ Development of Different Pricing Models ▪ Development of Forecasts in Hospitality Revenue Management ▪ Analysis and Evaluation of Different Hospitality Revenue Management Systems Development of a Hospitality Revenue Strategy ▪ Hospitality Revenue Management in the Digital Age ▪ Possible Applications and Significance of IT-Based Technologies in Hospitality Revenue Management 	
<p>Learning Outcomes</p> <p>Hospitality Revenue Management</p> <p>On successful completion, students will be able to</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ understand the basics of Revenue Management in the hotel industry. ▪ identify and analyze the market and competitive structure in the hotel environment. ▪ create and calculate different pricing models for capacity optimization. ▪ develop a Hospitality Revenue Management system and a long-term Hospitality Revenue Management strategy. ▪ recognize the influences of digital media on a company's current sales strategies in the hospitality industry and actively integrate social media activities into the sales system. 	
<p>Links to other Modules within the Study Program</p> <p>This module is similar to other modules in the field of Hotel Management</p>	<p>Links to other Study Programs of the University</p> <p>All Bachelor Programs in the Hospitality, Tourism & Event field</p>

Hospitality Revenue Management

Course Code: DLBHORM01_E

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		5	none

Course Description

This course teaches the basics of Revenue Management in the hotel industry and discusses current Hospitality Revenue Management approaches based on digital technologies. For example, reservation and yield management systems for different segments and their respective advantages and disadvantages will be presented. In addition, students will understand how demand and its various drivers influence the pricing of products and services in the hospitality industry. Moreover, students will be able to calculate optimal prices using different pricing techniques and models. Further, students will gain knowledge of how managers in the hospitality industry use various performance measures to calculate demand models and adjust them according to current market conditions. The course also teaches the effects of competition and how strategic decisions play out in an interactive marketplace. Likewise, competitive effects due to sales promotional measures are examined and their effects on the operational business are analyzed. Students will learn how Hospitality Revenue Management can be used to calculate and analyze the various forecasts and to use the results for developing sales strategies. In addition, the course teaches the use and application of various Hospitality Revenue Management approaches to actively manage fluctuations in demand. Finally, students will learn how online sales channels can be used professionally and effectively with the help of a Hospitality Revenue Management strategy. The effects of booking portals on hotels are discussed, as is the current debate on the pros and cons of booking and rating portals.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- understand the basics of Revenue Management in the hotel industry.
- identify and analyze the market and competitive structure in the hotel environment.
- create and calculate different pricing models for capacity optimization.
- develop a Hospitality Revenue Management system and a long-term Hospitality Revenue Management strategy.
- recognize the influences of digital media on a company's current sales strategies in the hospitality industry and actively integrate social media activities into the sales system.

Contents

1. Basics of Revenue/Yield Management
 - 1.1 History of Revenue Management in the Hospitality Industry
 - 1.2 Revenue Maximization

- 1.3 Profit Optimization
2. Value - Customer-Oriented Instead of Profit-Oriented
3. Pricing and Strategy
 - 3.1 Price Differentiations
 - 3.2 Discount Effects
 - 3.3 Cost-Based Pricing
 - 3.4 Rule of Thumb
 - 3.5 The Hubbart Formula
4. Market and Competitive Analysis
5. Demand Determination - Forecast
6. Hospitality Revenue Management Approaches
 - 6.1 The Manual Approach
 - 6.2 The Software-Based Approach
7. Management of Distribution Channels
 - 7.1 Sales Channels Offline - Online
 - 7.2 Techniques for Controlling the Distribution Channels
 - 7.3 Influence of Social Media on the Price Structure
8. Use of Booking Reports

Literature**Compulsory Reading****Further Reading**

- Alrawadieh, Z./Alrawadieh, Z./Cetin, G. (2021). Digital transformation and revenue management: Evidence from the hotel industry. *Tourism Economics*, 27(2), 328–345. <https://doi.org/10.1177/1354816620901928>
- Guillet, B.D. (2020): An evolutionary analysis of revenue management research in hospitality and tourism: Is there a paradigm shift? In: *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(2), 560–587. <https://doi-org.ezproxy.umgc.edu/10.1108/IJCHM-06-2019-0515>
- Hayes, D. K./Miller, A. A. (2011): *Revenue Management For The Hospitality Industry*. Wiley, Hoboken (NJ).
- Hayes, D.K./Hayes, D.H./Hayes, P.A. (2021): *Revenue Management for the Hospitality Industry*, 2nd Edition. Wiley.
- Huefner, R. (2015): *Revenue Management: A Path to Increased Profits*, 2nd Edition. Business Expert Press.
- Klein, R./Koch, S./Steinhardt, C./Strauss, A.K. (2020): A review of revenue management: Recent generalizations and advances in industry applications. In: *European Journal of Operational Research* 284 (2). <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.06.034>.
- McGuire, K.A./Ho, J. (2015): *Hotel Pricing in a Social World: Driving Value in the Digital Economy*. Wiley
- Peco-Torres, F./Polo-Peña, A. I./ Frías-Jamilena, D. M. (2021). Revenue management and CRM via online media: The effect of their simultaneous implementation on hospitality firm performance. In: *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 47(1), 46–57.
- Szende, P. (2020): *Hospitality Revenue Management: Concepts and Practices*. Apple Academic Press.
- Vives, A./Jacob, M./Payeras, M. (2018). Revenue management and price optimization techniques in the hotel sector: A critical literature review. *Tourism Economics*, 24(6), 720–752. <https://doi.org/10.1177/1354816618777590>

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods	
Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods	
Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Rooms Division Management

Module Code: DLBHORDM_E

Module Type see curriculum	Admission Requirements none	Study Level BA	CP 5	Student Workload 150 h
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------	----------------	----------------------------------

Semester / Term see curriculum	Duration Minimum 1 semester	Regularly offered in WiSe/SoSe	Language of Instruction and Examination English
--	--	--	---

Module Coordinator

N.N. (Rooms Division Management)

Contributing Courses to Module

- Rooms Division Management (DLBHORDM01_E)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies
Exam, 90 Minutes

Study Format: Distance Learning
Exam, 90 Minutes

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- Basics of Hotel Classifications and Categories – comparison of National and International principles regarding their Similarities and Differences.
- Target Groups / Target Markets and their Influence on the Rooms Division Management with Regard to Organizational processes and Employee Qualification
- Guest Cycle - Pre-Arrival (Reservations), Arrival (Arrival, Check-in Procedure), Accommodation (Hotel Stay, Housing), Check-out (Check-out Procedure, Departure), & After-Service - and the Related Functions and Responsibilities of Rooms Division Management in order to Meet Guest Expectations
- The role of the Reservations Department Including Booking and Inventory Management, and its Importance from a Sales Perspective Including Room Rate Strategies and Yield Management
- Rooms Division Key Performance Indicators and Concepts, Guest Relations Management and Loyalty Programs
- Introduction to Housekeeping Management, its Duties and Procedures as well as Housekeeping Personnel Issues.
- Introduction of Specific IT Solutions regarding the Support of Operational Processes in the context of Hotel Management

Learning Outcomes**Rooms Division Management**

On successful completion, students will be able to

- explain essential parts and processes of Rooms Division Management.
- understand specific operations and processes in the fields of Front office as well as reservations and guest management.
- demonstrate basic knowledge regarding the different types of rooms and their pricing structures as well as in yield management.
- name the most important housekeeping procedures.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field of Hotel Management

Links to other Study Programs of the University

All Bachelor Programs in the Hospitality, Tourism & Event field

Rooms Division Management

Course Code: DLBHORDM01_E

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		5	none

Course Description

This course teaches the basics of Rooms Division Management and clarifies the importance of this fundamental service within the hospitality industry with regards to guest expectations. The course demonstrates how the various departments within Rooms Division Management work together in a coordinated manner with the aim to successfully satisfy the expectations and demands of the guest on the one hand, while at the same time providing a pleasant working environment for the respective employees. Students will gain basic knowledge of Rooms Division Management. This includes the processes of reservations and booking forecasts as an essential part of Rooms Division Management as well as housekeeping. The course provides students with a good overview of this area and shows how it can be managed effectively. In addition, leading solutions of IT-based front and back office systems are presented and the importance of interconnectedness of processes is clarified.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- explain essential parts and processes of Rooms Division Management.
- understand specific operations and processes in the fields of Front office as well as reservations and guest management.
- demonstrate basic knowledge regarding the different types of rooms and their pricing structures as well as in yield management.
- name the most important housekeeping procedures.

Contents

1. Structural Features of the Hotel Industry
 - 1.1 Hotel Classification
 - 1.2 Target Markets and their Influence on Rooms Division Management
2. Organization of Hotel Operations Regarding Rooms Division Management
 - 2.1 Basics of Rooms Division Management - Organization and Processes
 - 2.2 Management Requirements within Rooms Division Management
 - 2.3 Rooms Division Management Structures
3. Guest cycle – Pre-Arrival, Arrival, Accommodation, Departure and After-Stay

- 3.1 Front Desk: Arrival, Registration and Departure
- 3.2 Front Office: System Requirements
- 3.3 Guest-Front Office Interactions - A Multicultural Perspective.
4. Structure, Functions and Success Factors of PMS Software Solutions
 - 4.1 Fidelio, Opera and Related Software Solutions (Theoretical Introduction)
 - 4.2 Success Factors in Use and Data Maintenance
5. Reservations: Booking and Inventory Management
 - 5.1 The Reservation Department from a Sales Perspective
 - 5.2 Room Pricing Strategies
6. The Concept of Yield Management
 - 6.1 The Conceptual Foundations of Yield Management
 - 6.2 The Application of Yield Management
7. Key Performance Indicators
 - 7.1 The Benefits of Key Performance Indicators for the Hospitality Industry
8. Housekeeping: Organization and Planning
 - 8.1 Housekeeping Basics
 - 8.2 Personnel Management in Housekeeping
9. Guest Relationship Management, Loyalty and Customer Retention Programs
 - 9.1 Basics of Customer Loyalty
 - 9.2 Hotel Loyalty and Customer Retention Programs

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Bardi, J. A. (2010): Hotel Front Office Management. 5th ed., Wiley, Hoboken (NJ).
- Chibili, M. N. (ed.) (2020): Modern Hotel Operations Management. Noordhoff Uitgevers, Groningen/Houten.
- Hayes, D. K./Ninemeier, J. D./Miller, A. A. (2016): Hotel Operations Management. 3rd ed., Pearson, London.
- Rutherford, D. G./O'Fallon, M. J. (2007): Hotel management and operations. 4th ed., Wiley, Hoboken (NJ).

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods	
Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods	
Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben

Modulcode: DLBHOPEH

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Maria Steiner (Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben (DLBHOPEH01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen im Hotel- und Gastgewerbe
- Betriebsarten und Unternehmensformen
- Standortsuche und -planung im Hotelgewerbe
- Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben
- Aufbauorganisation im Hotel
- Leistungsplanung und Leistungserstellung
- Betrieb von Hotelimmobilien

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Sachverhalte und Zusammenhänge aus dem Hotelmanagement zu definieren und zu verstehen.
- die Bedeutung von Standort und Standortplanung für den Erfolg des Hotelbetriebs zu kennen.
- den Planungs- und Entwicklungsprozess von Hotelimmobilien zu erläutern.
- die Unterschiede, Wechselwirkungen und Abhängigkeiten zwischen der Entwicklung und dem Betrieb von Hotels zu verstehen.
- die besondere Bedeutung der Immobilie für den Hotelbetrieb zu erkennen und zu verstehen, wie ein ganzheitliches Gebäudemanagement funktioniert.
- die grundlegenden Formen der Aufbauorganisation im Hotel zu kennen.
- die Grundlagen der Leistungsplanung und Leistungserstellung im Hotel zu beherrschen.
- die Zusammenhänge der Leistungsbereiche umfassend zu beurteilen und anhand von Sachverhalten aus der betrieblichen Praxis deren Bedeutung zu erfassen, Planungen sowie Konzepte zu erarbeiten und Alternativen zu finden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben

Kurscode: DLBHOPEH01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Das Modul vermittelt Grundlagen zur Planung und Entwicklung von Hotelbetrieben und -leistungen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Sachverhalte und Zusammenhänge aus dem Hotelmanagement zu definieren und zu verstehen.
- die Bedeutung von Standort und Standortplanung für den Erfolg des Hotelbetriebs zu kennen.
- den Planungs- und Entwicklungsprozess von Hotelimmobilien zu erläutern.
- die Unterschiede, Wechselwirkungen und Abhängigkeiten zwischen der Entwicklung und dem Betrieb von Hotels zu verstehen.
- die besondere Bedeutung der Immobilie für den Hotelbetrieb zu erkennen und zu verstehen, wie ein ganzheitliches Gebäudemanagement funktioniert.
- die grundlegenden Formen der Aufbauorganisation im Hotel zu kennen.
- die Grundlagen der Leistungsplanung und Leistungserstellung im Hotel zu beherrschen.
- die Zusammenhänge der Leistungsbereiche umfassend zu beurteilen und anhand von Sachverhalten aus der betrieblichen Praxis deren Bedeutung zu erfassen, Planungen sowie Konzepte zu erarbeiten und Alternativen zu finden.

Kursinhalt

1. Grundlagen im Hotel- und Gastgewerbe
2. Betriebsarten und Unternehmensformen
3. Standortsuche und -planung im Hotelgewerbe
 - 3.1 Standortanalyse, -identifikation und -politik
 - 3.2 Marktanalyse und Marktkonzepte
4. Planung und Entwicklung von Hotelimmobilien
 - 4.1 Gebäudeformen und -arten
 - 4.2 Anforderungen von Entwicklern und Betreibern

- 4.3 Hotelarchitektur
- 4.4 Hoteltechnik
- 4.5 Ausstattung und Einrichtung von Hotels
- 4.6 Trends und Entwicklungen im Hoteldesign
- 4.7 Aktuelle nationale und internationale Hotelprojekte

- 5. Aufbauorganisation im Hotel
 - 5.1 Grundlagen der Aufbauorganisation eines Hotelbetriebs
 - 5.2 Klassische Aufbauorganisation
 - 5.3 Organisatorische Sonderformen

- 6. Leistungsplanung und Leistungserstellung
 - 6.1 Leistungen im Hotel- und Gastgewerbe
 - 6.2 Planung von Leistungen
 - 6.3 Abteilungen und Leistungsbereiche
 - 6.4 Einkaufsplanung
 - 6.5 Angebotsplanung
 - 6.6 Ablauforganisation(en) im gastgewerblichen Betrieb

- 7. Betrieb von Hotelimmobilien
 - 7.1 Lebenszyklus von Hotelimmobilien
 - 7.2 Grundlagen Gebäudemanagement
 - 7.3 Integriertes Facility Management im Hotelgewerbe
 - 7.4 Outsourcing- und Insourcing-Konzepte
 - 7.5 Vertragsarten und -vereinbarung (z. B. SLA)

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Dettmer, H. (2008): Betriebswirtschaftslehre für das Gastgewerbe. Managementorientiert. 3. Auflage, Verlag Handwerk und Technik, Hamburg.
- Gardini, M. A. (2010): Grundlagen der Hotellerie und des Hotelmanagements. Branche, Produkte, Akteure, Betrieb, Immobilie. Oldenbourg, München.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2011) Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 8. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henschel, U. K. (2008): Hotelmanagement. 3. Auflage, Oldenbourg, München.
- Henselek, H. F. (1999): Hotelmanagement. Planung und Kontrolle. Oldenbourg, München.
- Knirsch, J. (2001): Hotels planen und gestalten. 4. Auflage, VAK, Leinfelden-Echterdingen.
- Kohte, U. (2003): GASTRO. Handbuch für Profis. Prozesse, Berechnungen und architektonische Realisierungen. Matthaes, Stuttgart.
- Ronstedt, M./Frey, T. (2011): Hotelbauten. Handbuch und Planungshilfe. DOM Publishers, Berlin.
- Zeitungen und Zeitschriften:
- Allgemeine Hotel- und Gaststättenzeitung
- hotelbau
- Hotel & GV-Praxis
- Hotel & Touristik
- Top hotel
- Hotel & Technik
- Aktuelle bzw. regelmäßig erscheinende Studien:
- Hotelverband Deutschland (IHA) (Hrsg.): Hotelmarkt Deutschland
- ARGE GV (Hrsg.): Arbeitsgemeinschaft Gemeinschaftsverpflegung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Eventmanagement I

Modulcode: BWEM1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Kristina Sommer (Eventmanagement I)

Kurse im Modul

- Eventmanagement I (BWEM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung Eventmanagement
- Eventformate
- Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
- Eventplanung
- Finanzmanagement von Events
- Personal Management von Events
- Eventumsetzung
- Risikomanagement und rechtliche Aspekte
- Eventevaluierung

Qualifikationsziele des Moduls

Eventmanagement I

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Eventmanagement I

Kurscode: BWEM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Messen, Ausstellungen, Konferenzen im wissenschaftlichen, wirtschaftlichen oder politischen Kontext, Marketingveranstaltungen von Unternehmen oder öffentliche Sport- und Kulturveranstaltungen – die Eventbranche ist vielfältig. Unternehmen nutzen Events für Produktpräsentation; aber auch als Mitarbeiter- oder kundenorientierte Veranstaltungen haben sie ihren festen Platz als effektives Kommunikationsinstrument im Marketing von Unternehmen schon lange gefunden. Institutionen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft nutzen gezielt Konferenzen und Seminare zur effektiven Informationsvermittlung; mit Publikumsveranstaltungen – Tage der offenen Tür, Jubiläen – wird die Öffentlichkeit angesprochen. In diesem Kurs werden den Studierenden sowohl die Grundlagen im Bereich des Eventmanagements als auch die planungs-, umsetzungs- und evaluierungsrelevanten Aspekte erfolgreicher Events vermittelt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihr Grundwissen über die Eventbranche und der damit verbundenen Bereiche, Organisationen und Interessensgruppen sowie der Eventakteure wiederzugeben.
- die wesentlichen Eventformate zu kennen, die von Unternehmen, Organisationen und Institutionen als Kommunikationsmedium verwendet werden.
- die verschiedenen Stakeholder, deren Bedürfnisse und Ziele an einem Event zu identifizieren.
- zu verstehen, wie Events geplant, organisiert und durchgeführt werden und die mit Events zusammenhängenden betrieblichen Funktionsbereiche zu analysieren und zu verstehen.
- Eventevaluierung und deren Methoden zu kategorisieren.

Kursinhalt

1. Einführung Eventmanagement
 - 1.1 Der Eventbegriff
 - 1.2 Zur Historie und Bedeutung von Events
 - 1.3 Funktionen von Events
2. Eventformate
 - 2.1 Eventformate aufgrund der inhaltlichen Zusammensetzung
 - 2.2 Eventformate aufgrund der Größe und Bedeutung
 - 2.3 Hybridevents

- 2.4 Gamification
- 3. Organisationen und Institutionen in der Eventbranche
 - 3.1 Die Eventbranche in Deutschland
- 4. Eventplanung
 - 4.1 Eventkonzeption und -design
 - 4.2 Eventprojektmanagement
- 5. Finanzmanagement von Events
 - 5.1 Begrifflichkeiten aus dem Finanz- und Kostenmanagement
 - 5.2 Budgetierung des Events
 - 5.3 Finanzreport
- 6. Personal Management von Events
 - 6.1 Personalmanagement und -planung
- 7. Eventumsetzung
 - 7.1 Eventdurchführung
 - 7.2 Eventlogistik
- 8. Risikomanagement und rechtliche Aspekte
 - 8.1 Risiko und Risikomanagement
 - 8.2 Rechtliche Aspekte
- 9. Eventevaluierung
 - 9.1 Evaluierungsmethoden
 - 9.2 Zeitpunkt der Evaluierung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bowdin, G. et al. (2011). Events Management (3. Auflage). Routledge Abingdon NY.
- Capell, L. (2013). Event Management for Dummies. John Wiley & Sons, Chichester, West Sussex.
- Eisermann, U./Winnen, L./Wrobel, A. (2014). Praxisorientiertes Eventmanagement. Events erfolgreich planen, umsetzen und bewerten. Springer Gabler Wiesbaden.
- Henschel, O. (2010). Lexikon Eventmanagement. Strategie, Kreativität, Logistik, Verwaltung (2. Auflage) Beuth Berlin/Wien/Zürich.
- Kiel, H.-J./Bäuchl, R. (2014). Eventmanagement. Konzeption, Organisation, Erfolgskontrolle. Vahlen München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Eventmanagement II

Modulcode: BWEM2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen BWEM01	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	---	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Dieter Jäger (Eventmanagement II)

Kurse im Modul

- Eventmanagement II (BWEM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Events im internationalen Kontext ▪ Internationale Business Events ▪ Internationale Sportveranstaltungen ▪ Internationale Kultur- und Festivalevents ▪ Sponsoring und Sponsorship Management in der Eventindustrie ▪ Corporate Social Responsibility in der Eventindustrie ▪ Sustainability in der Eventindustrie ▪ Green Meetings und Events 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Eventmanagement II</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ zu verstehen, welche Rolle Events in internationalen und globalen Märkten spielen. ▪ zu erkennen, welche Bedeutung interkulturelle Aspekte von Events im internationalen Kontext haben. ▪ die Herausforderungen und Wirkungsweisen, die an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden, zu identifizieren und zu analysieren. ▪ die Notwendigkeit und Erfordernis an nachhaltigen Events zu erkennen und zu verstehen, wie diese bei Events geplant, umgesetzt und evaluiert werden können. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event</p>

Eventmanagement II

Kurscode: BWEM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	BWEM01

Beschreibung des Kurses

Der Kurs Eventmanagement II Grundlagen und Grundbegriffen des Eventmanagements auf. Aufgrund der globalen Märkte und der globalen Vernetzung werden Events ebenfalls zunehmend internationaler. Ob global agierende Unternehmen oder internationale Sportevents – die Ausrichter, Organisationen und Teilnehmer solcher Events sind heutzutage international. Der Kurs Eventmanagement II vermittelt den Studierenden daher einen vertiefenden Einblick in den internationalen Kontext der Eventindustrie und die interkulturellen Aspekte von Events in den verschiedenen Bereichen. Neben der Internationalität spielt aber auch das Thema „Sustainability“ und „gesellschaftliche Verantwortung“ von Events eine immer wichtigere Bedeutung in der Eventbranche.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zu verstehen, welche Rolle Events in internationalen und globalen Märkten spielen.
- zu erkennen, welche Bedeutung interkulturelle Aspekte von Events im internationalen Kontext haben.
- die Herausforderungen und Wirkungsweisen, die an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden, zu identifizieren und zu analysieren.
- die Notwendigkeit und Erfordernis an nachhaltigen Events zu erkennen und zu verstehen, wie diese bei Events geplant, umgesetzt und evaluiert werden können.

Kursinhalt

1. Events im internationalen Kontext
 - 1.1 Interkulturelle Aspekte der Eventorganisation
 - 1.2 Internationalisierung von Events
 - 1.3 Events als Wissensvermittlung und -austausch im internationalen Kontext
2. Internationale Business Events
 - 2.1 Ziele und Formate von Business Events
3. Internationale Sportveranstaltungen
 - 3.1 Historie der Sportevents
 - 3.2 Hauptakteure bei der Entwicklung von internationalen Sportevents

4. Internationale Kultur- und Sportevents
 - 4.1 Events im Kultursektor
5. Sponsoring und Sponsorship Management in der Eventindustrie
 - 5.1 Sponsoring
6. Corporate Social Responsibility in der Eventindustrie
 - 6.1 Begriff des Corporate Social Responsibility
 - 6.2 Prinzipien des CSR in der Eventindustrie
 - 6.3 Faires Handeln in der Eventindustrie
7. Sustainability in der Eventindustrie
 - 7.1 Begriff der Nachhaltigkeit
 - 7.2 Die ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Dimension
 - 7.3 Nachhaltiges Handeln bei Events
8. Green Meetings und Events
 - 8.1 Green Meetings

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bowdin, G. et al. (2011): Events Management. 3. Auflage, Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Ferdinand, N./Kitchin, P. (Hrsg.) (2017): Events Management. An International Approach. 2. Auflage, SAGE, Los Angeles/London.
- Getz, D. (2016): Event Studies. Theory, Research and Policy for Planned Events. 3. Auflage, Butterworth-Heinemann, Oxford/Burlington, MA.
- Yeoman, I. (2004): Festival and Events Management. An International Arts and Culture Perspective. Butterworth-Heinemann, Amsterdam/Boston.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Planung und Entwicklung von Events

Modulcode: DLBEMPEE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Kristina Sommer (Planung und Entwicklung von Events)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Events (DLBEMPEE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten
Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Strategien der Eventplanung und -entwicklung
- Eventstrategien: Erfolgsfaktoren für die Organisation
- Finanzierung von Events
- Dramaturgie und Inszenierung
- Projektmanagement: Erfolgsstrategie, Meilensteine und Budgets
- Planung und Vorbereitung
- Veranstaltungslogistik
- Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Events**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das für die Planung und Entwicklung von Events (MICE) erforderliche Grundlagenwissen aus Betriebswirtschaft, Medien- und Veranstaltungstechnik, Recht und Kommunikationswissenschaft anzuwenden.
- Events nach Kundenvorgabe zu entwickeln, Alternativen für Konzepte zu erstellen und Veranstaltungen zu planen.
- die Finanzierung von Events zu erläutern.
- die logistischen Herausforderungen im Zusammenhang mit Events zu beherrschen.
- Inszenierungs- und Dramaturgietechniken sinnvoll und wertsteigernd einzusetzen.
- in ihrem beruflichen Alltag Aufgaben aus Bereichen des Eventmanagements auszuführen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Events

Kurscode: DLBEMPEE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt vertiefende Grundlagen des Dienstleistungsmanagements im Bereich der Planung und Entwicklung von Events und bildet die Studierenden zum Generalisten für erste Fach- und Führungsaufgaben in der Eventbranche aus.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das für die Planung und Entwicklung von Events (MICE) erforderliche Grundlagenwissen aus Betriebswirtschaft, Medien- und Veranstaltungstechnik, Recht und Kommunikationswissenschaft anzuwenden.
- Events nach Kundenvorgabe zu entwickeln, Alternativen für Konzepte zu erstellen und Veranstaltungen zu planen.
- die Finanzierung von Events zu erläutern.
- die logistischen Herausforderungen im Zusammenhang mit Events zu beherrschen.
- Inszenierungs- und Dramaturgietechniken sinnvoll und wertsteigernd einzusetzen.
- in ihrem beruflichen Alltag Aufgaben aus Bereichen des Eventmanagements auszuführen.

Kursinhalt

1. Strategien der Eventplanung und -entwicklung
2. Eventstrategien: Erfolgsfaktoren für die Organisation
3. Finanzierung von Events
4. Dramaturgie und Inszenierung
5. Projektmanagement: Erfolgsstrategie, Meilensteine und Budgets
6. Planung und Vorbereitung
 - 6.1 Eventbriefing
 - 6.2 Eventkonzeption
 - 6.3 Eventorganisation
7. Veranstaltungslogistik

8. Nachbereitung und Erfolgskontrolle

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Behrens-Schneider, C./Birven, S. (2007): Events und Veranstaltungen organisieren. Redline, Heidelberg.
- Castan, B. (2011): Erfolgskontrolle von Events und Sponsoring. Instrumente für die Evaluation ihrer Werbewirkung. ESV, Berlin.
- Haase, F./Mäcken, W. (Hrsg.) (2005): Handbuch Eventmanagement. 2. Auflage, kopaed, München.
- Henschel, O. (2004): Lexikon Eventmanagement. Strategie, Kreativität, Logistik, Verwaltung. Beuth Verlag, Berlin.
- Holzbaur, U. et al. (2005): Eventmanagement. Veranstaltungen professionell zum Erfolg führen. 3. Auflage, Springer, Berlin.
- Jäger, D. (2015): Grundwissen Eventmanagement. UVK Konstanz.
- Klein, C. (2010): Eventmanagement in der Praxis. interna, Bonn.
- Nufer, G. (2007): Event-Marketing und -Management. Theorie und Praxis unter besonderer Berücksichtigung von Imagewirkungen. 3. Auflage, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Schmitt, I. (2006) Praxishandbuch Event Management. 2.Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Schreiber, M.-T. (Hrsg.) (2012): Kongresse, Tagungen und Events. De Gruyter, Oldenbourg.
- Zech, N. (2010): Administratives Event-Management in der Hotellerie. Matthaes Verlag, Stuttgart.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Internationales Eventmanagement

Modulcode: DLBEMIEM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Internationales Eventmanagement)

Kurse im Modul

- Internationales Eventmanagement (DLBEMIEM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Qualifikationsziele des Moduls**Internationales Eventmanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von internationalen Events und deren Einflüsse auf die Gesellschaft zu kennen.
- ein Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhalten zu haben und die Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension zu verstehen.
- wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation zu kennen.
- die unterschiedlichen internationalen Eventformate zu identifizieren und deren Bedeutung zu analysieren.
- die Ziele, Methoden und Instrumente erfolgreichen internationalen Eventmanagements zu identifizieren und anzuwenden.
- die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit bei internationalen Events kennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Internationales Eventmanagement

Kurscode: DLBEMIEM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Internationale Events spielen heutzutage eine zentrale Rolle in unserem gesellschaftlichen Leben. Ob internationale Megaevents wie die Olympischen Spiele, die FIFA Fußballweltmeisterschaft, Weltausstellungen oder internationale Kulturveranstaltungen, die Eventbranche ist international vielfältig. Im Rahmen des Kurses lernen die Studierenden, welche Bedeutung internationale Events in den verschiedenen Bereichen haben und wie interkulturelle Aspekte Events im internationalen Kontext beeinflussen. Dazu identifizieren und analysieren sie, welche Anforderungen an ein effektives Eventmanagement bei internationalen Veranstaltungen gestellt werden. Daneben analysieren sie die verschiedenen Eventaspekte bezüglich der unterschiedlichen Dimensionen internationaler Events und deren Einfluss auf zwischenmenschliche Interaktionen in einem interkulturellen Kontext. Zusätzlich erkennen die Studierenden kulturspezifische Formen und Strategien bei internationalen Veranstaltungen und lernen verschiedene Ansätze interkultureller Kommunikation kennen. Zudem analysieren sie Fragen bzgl. des Managements bei internationalen Events, wie multikulturelle Teamdynamik und Stakeholdermanagement. Wichtige Themen wie Sponsoring und Globalisierung werden in diesem Kurs ebenfalls erörtert und auf die Herausforderungen zur Realisierung von Events in einem internationalen Kontext hin analysiert. Zudem verstehen und erkennen die Studierenden, welche Rolle das Thema Nachhaltigkeit bei internationalen Events spielt und welche Notwendigkeiten und Anforderungen im Hinblick darauf zu beachten sind.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Bedeutung von internationalen Events und deren Einflüsse auf die Gesellschaft zu kennen.
- ein Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhalten zu haben und die Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension zu verstehen.
- wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation zu kennen.
- die unterschiedlichen internationalen Eventformate zu identifizieren und deren Bedeutung zu analysieren.
- die Ziele, Methoden und Instrumente erfolgreichen internationalen Eventmanagements zu identifizieren und anzuwenden.
- die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit bei internationalen Events kennen.

Kursinhalt

1. Einführung in das internationale Eventmanagement
 - 1.1 Events in einer sich verändernden Welt
 - 1.2 Internationale Events und deren Umfeld
2. Kultur und kulturelle Unterschiede im internationalen Kontext
 - 2.1 Analogien für Kultur
 - 2.2 Bewusstsein für kulturbasierte Werte und Verhaltensweisen
 - 2.3 Identifizierung einer grundlegenden Kulturdimension
3. Wissenschaftliche Ansätze interkultureller Kommunikation
 - 3.1 Kulturdimensionen nach Geert Hofstede
 - 3.2 Kulturdimensionen nach Edward T. Hall
 - 3.3 Ansatz der Wertorientierung
4. Interkulturelle Kommunikation und Kompetenz im Eventumfeld
 - 4.1 Interkulturelle Kommunikationskompetenz
 - 4.2 Interkulturelle Kommunikationskompetenz und Interkulturelles Management: Kochs „Managementstil Süd“
 - 4.3 Die sechs Führungsstile der GLOBE-Studie 2004
5. Internationale Events und kulturelle Erwartungen
 - 5.1 Kulturabhängige Arbeitsweisen
 - 5.2 Kulturabhängige Präsentationsweisen
 - 5.3 Internationales und interkulturelles Projektmanagement
6. Aktuelle Themen im Bereich des internationalen Eventmanagements
 - 6.1 Internationale Kongresse und Meetings – die MICE-Branche
 - 6.2 Internationale Kulturevents
 - 6.3 Internationale Sportevents
 - 6.4 Internationales Sponsoring versus Ambush Marketing
7. Management von Events im internationalen Kontext
 - 7.1 Kulturübergreifendes Eventmanagement
 - 7.2 Stakeholder Management bei internationalen Events
8. Nachhaltigkeit bei internationalen Events
 - 8.1 Aspekte der Nachhaltigkeit bei der Organisation internationaler Events

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Ali-Knight, J. et al. (Hrsg.) (2009): International Perspectives of Festivals and Events. Paradigms of Analysis. Elsevier, London. ISBN-13: 978-0080451008.
- Berger, C. (2015): Die Bedeutung von Events für den Tourismus. Die Fußball Weltmeisterschaft 2006 als globales Megaevent. Diplomica Verlag, Hamburg. ISBN-13: 978-3959345101.
- Hofstede, G. (2011): Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management, 5. Auflage, dtv Verlagsgesellschaft, München. ISBN-13: 978-3423508070.
- Koch, E. (2012): Interkulturelles Management. Für Führungspraxis, Projektarbeit und Kommunikation. UTB GmbH, München. ISBN-13: 978-3825237271.
- Louw, A. M. (2012): Ambush Marketing & the Mega-Event Monopoly. How Laws are Abused to Protect Commercial Rights to Major Sporting Events. T.M.C. Asser Press/Springer, Berlin. ISBN-13: 978-1280798528.
- Roche, M. (2000): Mega-Events and Modernity. Olympics and Expos in the Growth of Global Culture. Routledge, London. ISBN-13: 978-0203443942.
- Weib, D. P. (2008): Strategische Gestaltung des Lebenszyklus von Mega-Events. Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden ISBN-13: 978-3834909626.
- Zeitschriften:
 - Convention International
 - Event Partner
 - Events – Management Magazin für Live-Kommunikation
 - mep - Die Fachzeitschrift fürs MICE-Business
 - Sportwissenschaft
 - Tagungswirtschaft
 - W&V

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Sportevents

Modulcode: DLBEMLE1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Gutzeit (Sportevents)

Kurse im Modul

- Sportevents (DLBEMLE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschichtlicher Hintergrund von Sportevents ▪ Grundlagen der Sportindustrie ▪ Analyse der an Sportevents beteiligten Personen und Organisationen ▪ Organisatorische Prozesse und Abläufe bei der Planung und Umsetzung von Sportevents ▪ Grundlagen des Sponsorings ▪ Sponsoring versus Ambush Marketing bei Sportevents 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Sportevents</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Entwicklung von Sportevents im Laufe der Geschichte und Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft zu beurteilen. ▪ die Hauptakteure, die an der Organisation von internationalen Sportevents beteiligt sind, zu benennen. ▪ die Aufgaben sowie die Bedeutung von Verbänden bei der Organisation von internationalen Sportevents zu erläutern. ▪ die Herausforderungen, die zukünftig an internationale Sportevents gestellt werden, darzustellen. ▪ die aktuelle Rolle von Sponsoren bei Sportevents zu erklären und den Begriff Sponsorship Management zu definieren. ▪ die Formen des Sponsorings und die damit verbundenen Sponsoringrechte zu erläutern. ▪ den Planungsprozess zur Entwicklung eines erfolgreichen Sponsorings sowie zur Implementierung desselben in seinen Einzelschritten darzustellen. ▪ den Begriff Ambush Marketing zu erklären und dieses „Kommunikationsphänomen“ kritisch zu analysieren und zu reflektieren. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event</p>

Sportevents

Kurscode: DLBEMLE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Seit Jahrtausenden spielen Sportevents in der Geschichte der Menschheit eine wichtige Rolle im gesellschaftlichen Leben. Verfolgten diese Wettkämpfe zunächst das Ziel, sich auf den Kampf oder die Jagd vorzubereiten, so entwickelte sich der sportliche Wettkampf im Laufe der Zeit auch immer mehr zum Event mit gesellschaftlicher und kultureller Bedeutung. Seit der medialen Verbreitung via Radio und TV im 20. Jahrhundert werden Sportevents immer populärer. Heutzutage spielen internationale Sportevents sowohl im Amateur- als auch im Profisport eine der bedeutendsten Rollen in der Eventindustrie. Der Kurs vermittelt den Studierenden ein fundiertes wissenschaftliches Verständnis der Merkmale des Sportmanagements und entwickelt einen sozialwissenschaftlichen Ansatz für die Analyse der Entwicklung der Sportindustrie. Dabei konzentriert sich der Kurs auf das Wachstum und die Besonderheiten des Sports, seine Abhängigkeit von spezifischen sozio-historischen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Faktoren. Der Kurs ermöglicht den Studierenden, die Herausforderungen, Praktiken und Strukturen des Sports und die sich wandelnden sozioökonomischen Umgebungen, kulturellen Ressourcen und politischen Interessen zu erkennen. Zudem erfahren sie, wie sich diese auf die Welt des Sports (Management) auswirken. Eine Erforschung der politischen Ökonomie des Sports und der globalen Sport-Netzwerke ist ein weiteres wichtiges Thema dieses Kurses.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Entwicklung von Sportevents im Laufe der Geschichte und Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft zu beurteilen.
- die Hauptakteure, die an der Organisation von internationalen Sportevents beteiligt sind, zu benennen.
- die Aufgaben sowie die Bedeutung von Verbänden bei der Organisation von internationalen Sportevents zu erläutern.
- die Herausforderungen, die zukünftig an internationale Sportevents gestellt werden, darzustellen.
- die aktuelle Rolle von Sponsoren bei Sportevents zu erklären und den Begriff Sponsorship Management zu definieren.
- die Formen des Sponsorings und die damit verbundenen Sponsoringrechte zu erläutern.
- den Planungsprozess zur Entwicklung eines erfolgreichen Sponsorings sowie zur Implementierung desselben in seinen Einzelschritten darzustellen.
- den Begriff Ambush Marketing zu erklären und dieses „Kommunikationsphänomen“ kritisch zu analysieren und zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Sportevents: Grundlagen
 - 1.1 Geschichte und Entwicklung von Sportevents
 - 1.2 Bedeutung von Sportevents in der Gesellschaft – Kult und Rituale
 - 1.3 Sportveranstaltung vs. Sportevent: Der Event-Begriff
2. Sportevents im nationalen und internationalen Kontext
 - 2.1 Globale Organisationen und Mega-Sportevents
 - 2.2 Nationale und internationale Sportevents
 - 2.3 Spezielle Sportevents
3. Sportevents als Mega-Events
 - 3.1 Grundlagen von Mega-Sportevents
 - 3.2 Die Olympischen Spiele der Neuzeit – Ein zentraler Meilenstein internationaler Sportevents
 - 3.3 Effekte von Mega-Events
4. Sportevents und Kommunikation
 - 4.1 Kommunikation und Massenmedien
 - 4.2 Klassische Medien bei Sportevents
 - 4.3 Digitale Medien bei Sportevents
 - 4.4 Die Bedeutung der Kommunikation bei Sportevents

5. Sport-Event-Sponsoring
 - 5.1 Grundlagen des Sportsponsorings
 - 5.2 Formen des Sponsorings bei Sportevents
 - 5.3 Auswahlkriterien für ein Sponsorship bei einer Sportveranstaltung
 - 5.4 Imagetransfer durch Sportevents

6. Sportevents als Marketinginstrument
 - 6.1 Ambush Marketing
 - 6.2 Side-Events im Sport
 - 6.3 Erlebnischarakter von Sportevents

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Behringer, W. (2012): Kulturgeschichte des Sports. Vom antiken Olympia bis zur Gegenwart. Beck, München.
- Bruhn, M. (2010): Sponsoring. Systematische Planung und integrativer Einsatz. 5. Auflage, Gabler, Wiesbaden.
- Galli, A. (Hrsg.) (2012): Sportmanagement. Rechnungswesen und Finanzierung, Lizenzmanagement und Marketing, Recht und Steuern, Unternehmens- und Vereinsführung. 2. Auflage, Vahlen, München.
- Giulianotti, R. (1999): Football. Sociology of the Global Game. Polity Press, Cambridge.
- Hebbel-Seeger, A./Förster, J. (Hrsg.) (2008): Eventmanagement und Marketing im Sport. Emotionale Erlebnisse und kommerzieller Erfolg. ESV, Berlin.
- Horne, J./Manzenreiter, W. (Hrsg.) (2006): Sports Mega-Events. Social Scientific Analyses of a Global Phenomenon. Blackwell Publishing, Oxford.
- Horne, J./Tomlinson, A./Whannel, G. (1999): Understanding Sport. An introduction to the Sociological and Cultural Analysis of Sport. Routledge, London.
- Houlihan, B. (Hrsg.) (2003): Sport and Society. A Student Introduction. SAGE Publications, London.
- Nufer, G./ Böhler, A. (2015): Event-Marketing in Sport und Kultur. Konzepte - Fallbeispiele – Trends. ESV, Berlin.
- Schmid, U. (2006): Event-Management im Spitzen-Wettkampfsport. Entwicklungen, Ziele und Organisationsprinzipien. Verlag Dr. Kovac, Hamburg.
- Senn, A. (1999): Power, Politics and the Olympic Games. Human Kinetics, Champaign (Ill.).
- Slep, M. (1998): Social Issues in Sport. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Zeitschriften:
- Event Partner
- Events
- European Sport Management Quarterly
- International Journal of Sport Management
- Sciamus – Sport und Management
- Sport Management Review

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Festival- und Kulturevents

Modulcode: DLBEMLE2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Jacqueline Spieß (Festival- und Kulturevents)

Kurse im Modul

- Festival- und Kulturevents (DLBEMLE02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie

Studienformat: Fernstudium

Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Qualifikationsziele des Moduls**Festival- und Kulturevents**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe und Unterschiede zwischen Kulturwirtschaft und Kreativwirtschaft zu erläutern.
- die kulturpolitischen Aspekte sowohl im nationalen als auch im europäischen Kontext darzustellen.
- die Akteure bei Kulturevents zu benennen sowie die Struktur von Kulturmanagement im privaten und öffentlichen Sektor zu differenzieren und zu reflektieren.
- Ähnlichkeiten und Unterschiede der einzelnen Kultureventformate im Hinblick auf andere Veranstaltungsformate zu identifizieren und zu analysieren.
- einen marketingstrategischen Rahmen für Kulturevents zu erstellen, der für eine erfolgreiche Vermarktung von Festivals und Kulturevents sowie deren Serviceleistungen notwendig ist.
- die ökonomischen Aspekte im Bereich von Festivals und Kulturevents zu erklären.
- Kennzeichen und Besonderheiten von Events im städtischen Raum zu verstehen und kritisch zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Eventmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Festival- und Kulturevents

Kurscode: DLBEMLE02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs umfasst eine Reihe von verschiedenen Eventarten, die als Ergänzung im Kulturbereich in den verschiedenen Kultureinrichtungen (Burgen, Theater, Museen) bzw. Städten/Regionen stattfinden. Hierzu zählen Musikevents wie Konzerte, Festspiele, Literatur- und Theaterevents, aber auch Kunst- und Brauchtumsevents. Alle Kulturevents haben dabei einen künstlerischen und kulturellen Bezug hinsichtlich des Eventinhalts. Die Studierenden lernen zunächst die besonderen Merkmale der Kreativ- und Kulturwirtschaft kennen, sowohl im nationalen als auch internationalen Kontext. Dabei werden zunächst die unterschiedlichen Akteure, Organisationen und Institutionen der Kulturwirtschaft in den drei Sektoren Erwerbswirtschaft, Staat sowie Vereine und Stiftungen vorgestellt und deren Bedeutung analysiert. Aufgrund der Besonderheiten bei der Vermarktung von Kulturevents lernen die Studierenden darüber hinaus einen Kulturmarketingansatz kennen und können diesen vom klassischen Marketingansatz unterscheiden. Daneben werden die konstitutiven Merkmale kulturpolitischer Events erörtert sowie deren Bedeutung im Bereich des Stadtmarketings analysiert und reflektiert. Aufgrund der besonderen Bedeutung von Kulturevents im städtischen Ambiente stehen darüber hinaus Tourismusevents im Fokus der Betrachtung, sowohl im nationalen als auch im internationalen Kontext.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe und Unterschiede zwischen Kulturwirtschaft und Kreativwirtschaft zu erläutern.
- die kulturpolitischen Aspekte sowohl im nationalen als auch im europäischen Kontext darzustellen.
- die Akteure bei Kulturevents zu benennen sowie die Struktur von Kulturmanagement im privaten und öffentlichen Sektor zu differenzieren und zu reflektieren.
- Ähnlichkeiten und Unterschiede der einzelnen Kultureventformate im Hinblick auf andere Veranstaltungsformate zu identifizieren und zu analysieren.
- einen marketingstrategischen Rahmen für Kulturevents zu erstellen, der für eine erfolgreiche Vermarktung von Festivals und Kulturevents sowie deren Serviceleistungen notwendig ist.
- die ökonomischen Aspekte im Bereich von Festivals und Kulturevents zu erklären.
- Kennzeichen und Besonderheiten von Events im städtischen Raum zu verstehen und kritisch zu bewerten.

Kursinhalt

1. Kreativwirtschaft und Kulturmanagement
 - 1.1 Der Begriff der Kreativwirtschaft
 - 1.2 Die Sektoren des Kulturbetriebs
 - 1.3 Kunst- und Kulturmanagement
2. Dimensionen des nationalen und internationalen Kulturmanagements
 - 2.1 Allgemeine Kulturpolitik
 - 2.2 Kulturpolitik in Deutschland
 - 2.3 Europäische Kulturpolitik
3. Formen von Festivals und Kulturevents
 - 3.1 Erlebnisgesellschaft und Events
 - 3.2 Musikfestivals
 - 3.3 Theaterfestivals
 - 3.4 Volksfeste
 - 3.5 Weitere Kulturevents
4. Marketing im Kulturmanagement
 - 4.1 Kulturmarkt und Zielgruppen
 - 4.2 Kulturmarketing nach Colbert
 - 4.3 Kulturmarketing im digitalen Zeitalter
5. Ökonomische Aspekte im Bereich von Festivals und Kulturevents
 - 5.1 Das Drei-Sektoren-Modell des Kulturbetriebes
 - 5.2 Staatliche Kulturökonomie
 - 5.3 Privatwirtschaftliche Kulturökonomie
 - 5.4 Fundraising und Sponsoring
6. Events im städtischen Raum
 - 6.1 Kennzeichen und Besonderheiten von Events im städtischen Raum
 - 6.2 Stadt- und Brauchtumsfeste
 - 6.3 Kulturhauptstadt als Großevent
7. Interkulturelle Aspekte bei internationalen Festivals
 - 7.1 Internationale Festivals und interkulturelle Begegnungen in der Antike
 - 7.2 Internationale Festivals und interkulturelle Begegnungen im Mittelalter und der Frühen Neuzeit
 - 7.3 Internationale Festivals und interkulturelle Begegnungen vom 19. bis 21. Jahrhundert

8. Kultur und Tourismus
 - 8.1 Kulturtourismus als Definitionsproblem
 - 8.2 Managementstrategien und Marketinginstrumente im Kulturtourismus
 - 8.3 Kulturtourismus und die Folgen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bücher:
- Allen, J. et al. (2008): Festival and Special Event Management. 4. Auflage, Wiley, Milton (Qld.).
- Betz, G./Hitzler, R./Pfadenhauer, M. (Hrsg.) (2011): Urbane Events. Springer VS, Wiesbaden.
- Colbert, F. (2007): Marketing Culture and the Arts. HEC Montréal, Montreal.
- Heinrichs, W. (1999): Kulturmanagement. Eine praxisorientierte Einführung. 2. Auflage, Primus, Darmstadt.
- Klein, A. (Hrsg.) (2010): Kompendium Kulturmanagement. Handbuch für Studium und Praxis, 3. Auflage, Vahlen, München.
- Liu, Yi-De (2012): Cultural Events and Cultural Tourism Development. Lessons from the European Capitals of Culture. In: European Planning Studies, 22. Jahrgang, Heft 3, S. 498–514.
- Richards, G./Palmer, R. (2010): Eventful Cities. Cultural Management and Urban Revitalization. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Steinecke, A. (2007): Kulturtourismus. Marktstrukturen, Fallstudien, Perspektiven. Oldenbourg, München.
- Yeoman, I. (2004): Festival and Events Management. An International Arts and Culture Perspective. Elsevier, Oxford.
- Zeitschriften:
- Allen, J. et al. (2008): Festival and Special Event Management. 4. Auflage, Wiley, Milton (Qld.).
- Betz, G./Hitzler, R./Pfadenhauer, M. (Hrsg.) (2011): Urbane Events. Springer VS, Wiesbaden.
- Colbert, F. (2007): Marketing Culture and the Arts. HEC Montréal, Montreal.
- Heinrichs, W. (1999): Kulturmanagement. Eine praxisorientierte Einführung. 2. Auflage, Primus, Darmstadt.
- Klein, A. (Hrsg.) (2010): Kompendium Kulturmanagement. Handbuch für Studium und Praxis, 3. Auflage, Vahlen, München.
- Liu, Yi-De (2012): Cultural Events and Cultural Tourism Development. Lessons from the European Capitals of Culture. In: European Planning Studies, 22. Jahrgang, Heft 3, S. 498–514.
- Richards, G./Palmer, R. (2010): Eventful Cities. Cultural Management and Urban Revitalization. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Steinecke, A. (2007): Kulturtourismus. Marktstrukturen, Fallstudien, Perspektiven. Oldenbourg, München.
- Yeoman, I. (2004): Festival and Events Management. An International Arts and Culture Perspective. Elsevier, Oxford.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Grundlagen des Verkehrsträgermanagements

Modulcode: DLBTMWVTM1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen Keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Grundlagen des Verkehrsträgermanagements)

Kurse im Modul

- Grundlagen des Verkehrsträgermanagements (DLBTMWVTM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Hausarbeit

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Qualifikationsziele des Moduls

Grundlagen des Verkehrsträgermanagements

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Verkehrsträgermanagements sowohl theoretisch als auch praxisorientiert anzuwenden.
- die Besonderheiten von Dienstleistungen relevanter Verkehrsträger zu verstehen.
- die Verkehrsmittel, -wege und -träger in den jeweiligen Geschäftsfeldern zu kennen.
- externe Rahmenbedingungen für unternehmerische Entscheidungen von Verkehrsträgern zu analysieren und zu bewerten.
- zielgruppenspezifische Bedürfnisse für die Entwicklungen von Mobilitätsprodukten zu verstehen und umzusetzen.
- selbständig erfolgversprechende Produkte der Freizeit- und Geschäftsmobilität zu entwickeln.
- die Bedeutung von Innovationen für den Aufbau nachhaltiger Geschäftsmodelle zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Grundlagen des Verkehrsträgermanagements

Kurscode: DLBTMWVTM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	Keine

Beschreibung des Kurses

Die zunehmende (globale) Mobilität von Menschen auf unterschiedlichen Transportwegen ermöglicht Verkehrsträgern, zahlreiche erfolgreiche Geschäftsmodelle für verschiedene Zielgruppen (insbesondere im Freizeit- und Geschäftsreisemarkt) anzubieten. Die i.w.S. touristisch relevanten Verkehrsträger sind Straßenverkehr (Individualverkehr, Bus, Caravaning), Bahnverkehr, Luftverkehr und Schiffsverkehr (insb. Fährverkehr, Kreuzfahrt), die alle neben ihren spezifischen Point-to-Point-Verbindungen häufig über komplexe Hub-and-Spoke-Strukturen miteinander verknüpft sind. Sowohl im B2B als auch im B2C-Segment können Verkehrsträger aus dieser komplexen Mobilitätsstruktur ein vielfältiges Leistungsangebot für ihre Kund:innen entwickeln. Dieses Leistungsangebot unterliegt externen Rahmenbedingungen (z.B. Politik, Umwelt) und verschiedenen Marktfaktoren (z.B. Infrastruktur, Wettbewerb). Der Kurs vermittelt einen vertiefenden Einblick in diese Teilelemente des Verkehrsträgersystems sowie der sich ergebenden Schnittstellen. Der Fokus liegt dabei auf das Verkehrsträgermanagement für Mobilitätsaktivitäten von Menschen mit erhöhtem Zeitaufwand (insbesondere geschäftliche und touristische Reisen), nicht auf kurzzeitigen Berufspendelverkehr oder Versorgungsverkehr.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Verkehrsträgermanagements sowohl theoretisch als auch praxisorientiert anzuwenden.
- die Besonderheiten von Dienstleistungen relevanter Verkehrsträger zu verstehen.
- die Verkehrsmittel, -wege und -träger in den jeweiligen Geschäftsfeldern zu kennen.
- externe Rahmenbedingungen für unternehmerische Entscheidungen von Verkehrsträgern zu analysieren und zu bewerten.
- zielgruppenspezifische Bedürfnisse für die Entwicklungen von Mobilitätsprodukten zu verstehen und umzusetzen.
- selbständig erfolgversprechende Produkte der Freizeit- und Geschäftsmobilität zu entwickeln.
- die Bedeutung von Innovationen für den Aufbau nachhaltiger Geschäftsmodelle zu bewerten.

Kursinhalt

1. Grundbegriffe und Basiszusammenhänge
 - 1.1 Mobilitätsgründe
 - 1.2 Verkehrsträger

- 1.3 Verkehrsmittel
- 1.4 Verkehrswege
- 1.5 Verkehrsziele
2. Profile der wichtigsten Verkehrsträger
 - 2.1 Luftverkehr
 - 2.2 Personenschifffahrt und Kreuzfahrten
 - 2.3 Bahnen
 - 2.4 Straßenverkehr
3. Verkehrspolitik und -planung
 - 3.1 Staatliche Marktregulierung
 - 3.2 Nationale Verkehrspolitik
 - 3.3 Europäische Verkehrspolitik
4. Leistungsstrukturen, Kostenstrukturen und Preisbildung von Verkehrsträgern
 - 4.1 Leistungsstrukturmerkmale
 - 4.2 Qualitätsmanagement
 - 4.3 Produktionsbedingungen
 - 4.4 Kostenstrukturen und Controlling
 - 4.5 Preispolitik
5. Planungsprozesse von Verkehrsträgern
 - 5.1 Intern (Unternehmensplanung)
 - 5.2 Extern (Nutzungsmanagement der Verkehrsinfrastruktur)
6. Verkehr und Umwelt
 - 6.1 Umwelteffekte der Verkehrsinfrastruktur
 - 6.2 Umwelteffekte des Verkehrsmittelbetriebs
 - 6.3 Lösungsansätze nachhaltiger Verkehr

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Eberle, G. (2009): Transportwirtschaft: Einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Grundlagen. 5. Auflage, Oldenbourg, München.
- Groß, S. (2017): Handbuch Tourismus und Verkehr: Verkehrsunternehmen, Strategien und Konzepte. 2. Auflage, UTB, Konstanz/München.
- Gronau, W./Groß, S. (2019): Verkehr und Tourismus: Auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Mobilität im Tourismus!?. In: Zeitschrift für Tourismuswissenschaft, Jg. 11, H. 2, S. 181-186
- Schulz, A./Berg, W./Gardini, M./Kirstges, T./Eisenstein, B. (2010): Grundlagen des Tourismus. 1. Auflage, Oldenbourg, München.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Tourismusrecht

Modulcode: DLBTOTR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Claudia Möller (Tourismusrecht)

Kurse im Modul

- Tourismusrecht (DLBTOTR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen des Rechts der Touristik ▪ Die Pauschalreise ▪ Der Abschluss des Reisevertrages ▪ Aufhebung und Änderungen des Reisevertrages ▪ Reisemängel ▪ Reisevermittlung ▪ Der Beherbergungsvertrag ▪ Luftverkehrsrecht ▪ Weitere für die Touristik bedeutsame Rechtsgebiete 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Tourismusrecht</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die rechtlichen Verpflichtungen zwischen Kunde und Leistungsträger von Reiseprodukten zu verstehen. ▪ Haftungsrisiken in geschäftlichen Transaktionen zu verstehen. ▪ die Konsequenzen fehlerhafter Produkte für den Leistungsträger zu erkennen und einzuordnen. ▪ Am Ende des Kurses werden die Studierenden die wesentlichen internationalen Regeln, Vereinbarungen und anwendbaren Rechtsvorschriften für die Tourismusindustrie kennen. Neben einer allgemeinen Wissensbasis, die für eine Managementposition erforderlich ist, sollen im Kurs auch weitere Qualifikationen neben den engeren Themengrenzen entwickelt werden, etwa methodologische, soziale und analytische Fähigkeiten. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Recht</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management</p>

Tourismusrecht

Kurscode: DLBTOTR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs führt die Studierenden in die rechtlichen Probleme der Tourismusindustrie ein und behandelt vertragliche Vereinbarung, Reiserecht und die internationalen Regelungen und Abkommen für den Tourismusmarkt. Er berührt die Probleme der Haftung, der ethischen Regeln und der "Codes of Conduct", die den Tourismusbereich betreffen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die rechtlichen Verpflichtungen zwischen Kunde und Leistungsträger von Reiseprodukten zu verstehen.
- Haftungsrisiken in geschäftlichen Transaktionen zu verstehen.
- die Konsequenzen fehlerhafter Produkte für den Leistungsträger zu erkennen und einzuordnen.
- Am Ende des Kurses werden die Studierenden die wesentlichen internationalen Regeln, Vereinbarungen und anwendbaren Rechtsvorschriften für die Tourismusindustrie kennen. Neben einer allgemeinen Wissensbasis, die für eine Managementposition erforderlich ist, sollen im Kurs auch weitere Qualifikationen neben den engeren Themengrenzen entwickelt werden, etwa methodologische, soziale und analytische Fähigkeiten.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Rechts der Touristik
 - 1.1 Die wichtigsten Akteure in der Touristik
 - 1.2 Überblick über die wesentlichen Regelungen und weitere wichtige Rechtsgebiete
2. Die Pauschalreise
 - 2.1 Geschichte des Begriffs der Pauschalreise
 - 2.2 Die Pauschalreise
 - 2.3 Arten von Reiseleistungen
 - 2.4 Keine Anwendbarkeit des Pauschalreiserechts
 - 2.5 Verbundene Online-Buchungsverfahren
 - 2.6 Abgrenzung: Vermittlung und Veranstaltung von Pauschalreisen
3. Der Abschluss des Reisevertrages

- 3.1 Angebot auf Abschluss eines Pauschalreisevertrages
- 3.2 Annahmeerklärung
- 3.3 Buchung für Dritte
- 3.4 Allgemeine Geschäftsbedingungen
- 3.5 Pflichten aus dem Reisevertrag im Allgemeinen
4. Aufhebung und Änderungen des Reisevertrages
 - 4.1 Vertragsänderungen
 - 4.2 Preisänderungen
 - 4.3 Aufhebung des Pauschalreisevertrages
5. Reisemängel Teil I
 - 5.1 Die Rechte des Reisenden bei Mängeln
 - 5.2 Die Rechte des Reisenden bei Unannehmlichkeiten, Verwirklichung des allgemeinen Lebensrisikos und Umfeldstörungen
6. Reisemängel Teil II
 - 6.1 Gewährleistungsrechte
 - 6.2 Verschuldensabhängige Mängelansprüche
7. Reisevermittlung
 - 7.1 Der Reisevermittlungsvertrag
 - 7.2 Pflichten des Reisevermittlers
 - 7.3 Haftung des Reisevermittlers
 - 7.4 Wichtige Änderungen für den Reisevermittler durch das neue Reiserecht
8. Der Beherbergungsvertrag
 - 8.1 Abgrenzung vom Pauschalreisevertrag
 - 8.2 Vertragsschluss, Vertragsaufhebung und Kündigung
 - 8.3 Haftung
 - 8.4 Die Haftung des Gastwirts für eingebrachte Sachen nach §§ 701ff. BGB
9. Luftverkehrsrecht
 - 9.1 Rechtsquellen im Luftverkehr
 - 9.2 Fluggastrechte-Verordnung (VO (EG) 261/2004)
 - 9.3 Der Luftbeförderungsvertrag
10. Weitere für die Touristik bedeutsame Rechtsgebiete
 - 10.1 AGB-Recht

- 10.2 Wettbewerbsrecht
- 10.3 Recht der Reiseversicherungen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Führich, E. (2015): Basiswissen Reiserecht. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Führich, E. (2015): Reiserecht. Handbuch und Kommentar. 7. Auflage, Vahlen, München.
- Präzedenzfälle
- Fallstudien
- Aufsätze aus akademischen Fachzeitschriften
- Berichte aus Rechtszeitschriften

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Modulcode: DLBTORRM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Nadja Maria Steiner (Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement)

Kurse im Modul

- Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement (DLBTORRM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Systematik des Reiseveranstaltermarktes
- Einführung Reiseveranstaltermanagement
- Systematik Reisemittlermarkt
- Einführung Reisemittlermanagement

Qualifikationsziele des Moduls

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aufbauend auf der Theorie des normativen und des strategischen Managements, alle operativen Prozesse der Reiseveranstaltertätigkeit zu verstehen.
- die Arten der Reiseveranstalter (Generalisten, Spezialisten, Sonderfälle) und verschiedene Möglichkeiten der Strukturierung der Managementbereiche zu kennen.
- die Vorteile einer Profitcenter-Struktur (vorgetragen am Bsp. der touristischen Konzerne) und die Quellmarkt-Struktur insbesondere bei horizontaler Integration zu kennen und sind in der Lage, diese Erkenntnisse auf die Tätigkeit mittelständischer RV zu transformieren.
- die Sonderformen von Reiseveranstaltern (Paketer, Inbound Operators, Incentive u. Event-Agenturen), deren Arbeitsweise und deren rechtliche Stellung sowie deren Bedeutung als Zulieferer der konventionellen Reiseveranstalter zu kennen.
- die Vertriebsstruktur im stationären Reisevertrieb, insbesondere die Reisebüro-Zusammenschlüsse (Filialketten, RB-Franchise und RB-Kooperationen) einschließlich der marktführenden Unternehmen, zu kennen.
- im nicht-stationären Vertrieb den Unterschied zwischen Direktvertrieb der RV über die eigene Website sowie eigene Callcenter und dem indirekten Vertrieb über Web-Portale und Reise-TV mit angeschlossenen Callcentern zu kennen.
- die elektronischen Distributionsmedien (CRS, GDS, GNE) bezüglich ihrer Datenquellen und ihrer Zusammenarbeit mit den touristischen Leistungsträgern zu kennen.
- alle wichtigen Aspekte der Unternehmensgründung eines RBs inklusive der strategischen Positionierung und der Erstellung eines Business Planes sicher zu handhaben.
- ein Reisebüro betriebswirtschaftlich zu führen bzw. es durch Kostencontrolling und Ertragssteuerung wirtschaftlich zu konsolidieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Reiseveranstalter- und Reisevertriebsmanagement

Kurscode: DLBTORRM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Einführung Reisemittlermanagement, Systematik des Reiseveranstaltermarktes, Systematik Reisemittlermarkt, Einführung Reisemittlermanagement

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- aufbauend auf der Theorie des normativen und des strategischen Managements, alle operativen Prozesse der Reiseveranstaltertätigkeit zu verstehen.
- die Arten der Reiseveranstalter (Generalisten, Spezialisten, Sonderfälle) und verschiedene Möglichkeiten der Strukturierung der Managementbereiche zu kennen.
- die Vorteile einer Profitcenter-Struktur (vorgetragen am Bsp. der touristischen Konzerne) und die Quellmarkt-Struktur insbesondere bei horizontaler Integration zu kennen und sind in der Lage, diese Erkenntnisse auf die Tätigkeit mittelständischer RV zu transformieren.
- die Sonderformen von Reiseveranstaltern (Paketer, Inbound Operators, Incentive u. Event-Agenturen), deren Arbeitsweise und deren rechtliche Stellung sowie deren Bedeutung als Zulieferer der konventionellen Reiseveranstalter zu kennen.
- die Vertriebsstruktur im stationären Reisevertrieb, insbesondere die Reisebüro-Zusammenschlüsse (Filialketten, RB-Franchise und RB-Kooperationen) einschließlich der marktführenden Unternehmen, zu kennen.
- im nicht-stationären Vertrieb den Unterschied zwischen Direktvertrieb der RV über die eigene Website sowie eigene Callcenter und dem indirekten Vertrieb über Web-Portale und Reise-TV mit angeschlossenen Callcentern zu kennen.
- die elektronischen Distributionsmedien (CRS, GDS, GNE) bezüglich ihrer Datenquellen und ihrer Zusammenarbeit mit den touristischen Leistungsträgern zu kennen.
- alle wichtigen Aspekte der Unternehmensgründung eines RBs inklusive der strategischen Positionierung und der Erstellung eines Business Planes sicher zu handhaben.
- ein Reisebüro betriebswirtschaftlich zu führen bzw. es durch Kostencontrolling und Ertragssteuerung wirtschaftlich zu konsolidieren.

Kursinhalt

1. Systematik des Reiseveranstaltermarktes
 - 1.1 Geschichte und Entwicklung des Reiseveranstaltermarktes
 - 1.2 Merkmale und Funktionen der Reiseveranstalter
 - 1.3 Die Pauschalreise

- 1.4 Stellung im touristischen System
2. Arten von Reiseveranstaltern
 - 2.1 Klassifizierung von Reiseveranstaltern
 - 2.2 Sonderformen von Reiseveranstaltern
3. Reiseveranstaltermanagement
 - 3.1 Managementprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 3.2 Normatives Management
 - 3.3 Strategisches Management
 - 3.4 Integrationsstrategien
 - 3.5 Operatives Management
 - 3.6 Ergebnisrechnung
 - 3.7 Aktuelle Themen bei Reiseveranstaltern
4. Systematik des Reisevertriebs
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Arten von Reisemittlern
 - 4.3 Vertriebskanalstrukturen
 - 4.4 Stellung im touristischen System
5. Vertriebsmanagement bei Reiseveranstaltern
 - 5.1 Vertriebsaufgaben eines Reiseveranstalters
 - 5.2 Vergütungssysteme
 - 5.3 Vertriebskanalmanagement bei Reiseveranstaltern
6. Reisevertriebsmanagement bei Reisemittlern
 - 6.1 Managementprozesse im Reisebüro
 - 6.2 Aufgaben im Reisebüro
 - 6.3 Reisevertriebs-Controlling
 - 6.4 Elektronische Distributionsmedien
 - 6.5 Aktuelle Themen im Reisevertrieb

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Born, K./Bastian, H. (2004): Der integrierte Touristikonzern. Strategien, Erfolgsfaktoren und Aufgaben. Oldenbourg, München/Wien.
- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Mundt, Jörn W. (2006): Reiseveranstaltung. Lehr- und Handbuch. 6. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Pompl, W./Lieb, M. G. (Hrsg.) (1997): Qualitätsmanagement im Tourismus. De Gruyter, München/Wien.
- Schröder, G. (2002): Lexikon der Tourismuswirtschaft. 4. Auflage, Niedecken Verlag, Hamburg.
- Hässel, G. (2007): Besteuerung, Buchführung und Vertragsrecht der Reisebüros. Hinweise – Empfehlungen – Erwartungen. 4. Auflage, C.H. Beck, München.
- Henkel, H. J. (2013): Die Umsatzsteuer der Reisebüros und Reiseveranstalter. 4. Auflage, Carl Heymanns Verlag, Köln.
- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Freyer, W./Pompl, W. (Hrsg.) (2008): Reisebüro-Management. Gestaltung der Vertriebsstrukturen im Tourismus. 2. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Pompl, W./Lieb, M. G. (1997): Qualitätsmanagement im Tourismus. De Gruyter, München/Wien.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Vertrieb in Hotel und Tourismus

Modulcode: DLBTOVHT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Stefan Siehl (Vertrieb in Hotel und Tourismus)

Kurse im Modul

- Vertrieb in Hotel und Tourismus (DLBTOVHT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus ▪ Vertrieb und Konsumentenwahrnehmung ▪ Persönlicher Verkauf und Verkaufstechniken ▪ Der Verhandlungsprozess ▪ Online und mobile Vertriebskanäle: E-Commerce vs. M-Commerce ▪ Aufbau, Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systemen ▪ Vertrieb und Social Media ▪ Trends im Hospitality-Vertrieb ▪ Trends im touristischen Vertrieb 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Vertrieb in Hotel und Tourismus</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus zu nennen. ▪ die Entwicklung neuer Vertriebssysteme und -kanäle zu beschreiben und deren Bedeutung zu erkennen und kritisch zu reflektieren. ▪ den grundsätzlichen Aufbau sowie die Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systeme zu verstehen. ▪ die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens der Hospitality- und Tourismusbranche zu analysieren und tragfähige Alternativen zu entwickeln. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Hotelmanagement</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event</p>

Vertrieb in Hotel und Tourismus

Kurscode: DLBTOVHT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs werden die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus vermittelt und dessen Veränderungen aufgrund neuer Technologien verdeutlicht. Daneben lernen die Studierenden die verschiedenen Vertriebssysteme in Hotellerie und Tourismus kennen. Des Weiteren lernen die Studierenden die Hauptaufgaben eines Vertriebs kennen und erlangen ein grundlegendes Verständnis darüber, wie Vertriebsmanager die verschiedenen Vertriebssysteme strategisch nutzen können. Dazu vermittelt der Kurs die Nutzung und Anwendung verschiedener Vertriebstechniken, um den Vertrieb in Hotel und Tourismus zu managen. Zusätzlich erläutert der Kurs aktuelle Entwicklungen und Tools im Bereich des E-Commerce und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Herausforderungen für den Vertrieb in Hotellerie und Tourismus sowohl aus Unternehmens- als auch aus Nutzerperspektive. Abschließend lernen die Studenten, wie vertriebliche Daten und Informationen kontinuierlich gesammelt, analysiert und interpretiert werden können, um diese professionell zu managen und effektiv in einem Vertriebssystem nutzen zu können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus zu nennen.
- die Entwicklung neuer Vertriebssysteme und -kanäle zu beschreiben und deren Bedeutung zu erkennen und kritisch zu reflektieren.
- den grundsätzlichen Aufbau sowie die Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systeme zu verstehen.
- die aktuellen Verkaufsstrategien eines Unternehmens der Hospitality- und Tourismusbranche zu analysieren und tragfähige Alternativen zu entwickeln.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Vertriebsmanagements in Hotel und Tourismus
 - 1.1 Vertriebs- und Marketingplanung
 - 1.2 Veränderungen im Vertriebsmanagement
 - 1.3 Trends im Hospitality- und Tourismusvertrieb
2. Vertrieb und Konsumentenwahrnehmung
 - 2.1 Kundennutzen und Kundenwert

- 2.2 Veränderungen in der Kundenwahrnehmung
- 2.3 Arten von Käufern
- 2.4 Kaufmotiv und Kaufentscheidungsprozess
- 2.5 Fit zwischen Käuferwahrnehmung und Vertriebsstrategie

- 3. Persönlicher Verkauf und Verkaufstechniken
 - 3.1 Evolution des persönlichen Verkaufens
 - 3.2 Der Verkaufsprozess
 - 3.3 Verkaufsstrategien
 - 3.4 Verkaufstechniken

- 4. Der Verhandlungsprozess
 - 4.1 Verhandlungsplanung und -vorbereitung
 - 4.2 Verhandlungsstrategien

- 5. Online- und mobile Vertriebskanäle
 - 5.1 Arten des Online- und mobilen Vertriebs (OTAs, [Meta-]Reisesuchmaschinen, vertikale, themen-/produktbezogene Such- und Buchungsmaschinen, Reise-/Bewertungsportale)
 - 5.2 Auswirkungen neuer Technologien im Hotel- und Tourismusvertrieb
 - 5.3 E-Commerce-Vertriebsstrategien

- 6. Aufbau, Module und Funktionen von GDS-, CRS- und vertriebsrelevanten Backoffice-Systemen
 - 6.1 Global Distribution Systeme (Amadeus/TOMA, Galileo, Sabre)
 - 6.2 Computer-Reservierungssysteme (Amadeus, Oracle Hospitality, Holidex)
 - 6.3 Vertriebsrelevante Backoffice-Systeme (Amadeus, Oracle Hospitality: Micros Fidelio Opera)

- 7. Vertrieb und Social Media
 - 7.1 Vertriebspraktiken in sozialen Medien
 - 7.2 Chancen und Risiken im Social Media Vertrieb

- 8. Trends im Hospitality-Vertrieb

- 9. Trends im touristischen Vertrieb

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bücher:
- Goerlich, B./Spalteholz, B. (2014): Das Revenue Management Buch 3.0. INTERHOGA, Berlin.
- Hänssler, K. H. (Hrsg.) (2016): Management in der Hotellerie und Gastronomie. Betriebswirtschaftliche Grundlagen. 9. Auflage, De Gruyter, Berlin.
- Heckmann, R./Wolf, K. (2008): Marketing für Hotellerie und Gastronomie. Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung. Matthaes, Stuttgart.
- Henschel, U. K./Gruner, A. (2013): Hotelmanagement. 4. Auflage, Oldenbourg, München.
- Homburg, C./Schäfer, H./Schneider, J. (2012): Sales Excellence. Vertriebsmanagement mit System. 7. Auflage. Gabler, Wiesbaden.
- Ploner, J.-G./Müller-Meinke, F. (2016): Mensch verkauf doch! Gewinnbringendes Servicemanagement in der Gastronomie. Matthaes, Stuttgart.
- Toedt, M. (2015): Big Data. Herausforderung und Chance für die Hotellerie. Matthaes, Stuttgart.
- Verband Internet Reisevertrieb (Hrsg.) (2016): Daten und Fakten zum Online Reisemarkt. (URL: <https://v-i-r.de/wp-content/uploads/2016/03/df-2016-web-1.pdf> [letzter Zugriff: 14.11.2016]).
- Handbücher/Manuals/Tutorials branchenspezifischer Softwarelösungen
- Zeitschriften:
- AHGZ – Allgemeine Hotel- und Gastronomiezeitung
- Der VertriebsSpezialist
- gastrotel
- gastronomie und hotellerie
- Gastgewerbe Magazin

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Planung und Entwicklung von Reisen

Modulcode: DLBTOPER

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Linda Wegener (Planung und Entwicklung von Reisen)

Kurse im Modul

- Planung und Entwicklung von Reisen (DLBTOPER01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Produktpolitik beim Reiseveranstalter
- Produktmanagement beim Reiseveranstalter
- Organisation der Planungsprozesse
- Organisation der Abwicklungsprozesse
- Yield Management bei Reiseveranstaltern
- Reiseveranstaltung bei anderen Leistungsträgern

Qualifikationsziele des Moduls**Planung und Entwicklung von Reisen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Verständnis für die Schnittstellen zwischen dem RV-Produktmanagement und anderen kritischen Kernprozessen des Veranstalter-managements in Abhängigkeit von unterschiedlichen Konfigurationen der Aufbau- und Ablauforganisation von Groß- und Kleinveranstaltern zu entwickeln.
- die technologischen Grundprozesse des Produktmanagements der RV von der Feinplanung über Einkauf, Kalkulation und Pricing, Katalogerstellung und Produktion zu verstehen und an praktischen Beispielen anzuwenden.
- die hohe Bedeutung des Yield Managements (insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Technologie des Dynamic Packaging) für den wirtschaftlichen Unternehmenserfolg des Reiseveranstalters zu erkennen, sie kennen die Methoden zur Preis-Mengen-Steuerung.
- moderne CRS-Systeme (z. B. Amadeus) kompetent anzuwenden und verfügen über Kenntnisse der Möglichkeiten des kosteneffizienten Einkaufs von Vorleistungen.
- sich mit den interkulturellen Aspekten der Kommunikation zwischen Reiseveranstaltern und Leistungsträgern auseinanderzusetzen. Zudem erhalten sie Einblicke in rechtliche und organisatorische Aspekte der Reklamationsabwicklung und der Qualitätssicherung.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus & Event

Planung und Entwicklung von Reisen

Kurscode: DLBTOPER01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs behandelt zunächst die Besonderheiten des touristischen Produktes im Gegensatz zu anderen Branchen, insbesondere die Besonderheiten der Pauschalreise. Die Reiseveranstaltung selbst geschieht dabei nicht nur bei Reiseveranstaltern, sondern auch bei den Leistungsträgern. Der Schwerpunkt des Kurses wird auf die Veranstalterebene gelegt und die Planungsprozesse des Produktmanagements behandelt. Ausgehend von den Aufgaben des Produktmanagements und seiner Verankerung innerhalb der Organisation umfasst dies die Produktanalyse, strategische und operative Planung, Prozesse des Einkaufs und der (Preis-) Kalkulation sowie der Leistungsausschreibung (Reisebüros, Internet). Abschließend diskutiert der Kurs die besondere Rolle des Yield Managements sowie die Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern, wie die Buchung oder der Bearbeitung von Reklamationen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ein Verständnis für die Schnittstellen zwischen dem RV-Produktmanagement und anderen kritischen Kernprozessen des Veranstalter-managements in Abhängigkeit von unterschiedlichen Konfigurationen der Aufbau- und Ablauforganisation von Groß- und Kleinveranstaltern zu entwickeln.
- die technologischen Grundprozesse des Produktmanagements der RV von der Feinplanung über Einkauf, Kalkulation und Pricing, Katalogerstellung und Produktion zu verstehen und an praktischen Beispielen anzuwenden.
- die hohe Bedeutung des Yield Managements (insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Technologie des Dynamic Packaging) für den wirtschaftlichen Unternehmenserfolg des Reiseveranstalters zu erkennen, sie kennen die Methoden zur Preis-Mengen-Steuerung.
- moderne CRS-Systeme (z. B. Amadeus) kompetent anzuwenden und verfügen über Kenntnisse der Möglichkeiten des kosteneffizienten Einkaufs von Vorleistungen.
- sich mit den interkulturellen Aspekten der Kommunikation zwischen Reiseveranstaltern und Leistungsträgern auseinanderzusetzen. Zudem erhalten sie Einblicke in rechtliche und organisatorische Aspekte der Reklamationsabwicklung und der Qualitätssicherung.

Kursinhalt

1. Die Reise als touristisches Produkt
 - 1.1 Besonderheiten des touristischen Produkts
 - 1.2 Aufgaben eines Reiseveranstalters

- 1.3 Besonderheiten einer Pauschalreise
2. Reiseveranstaltung bei verschiedenen Anbietern
 - 2.1 Arten von Reiseveranstaltern
 - 2.2 Leistungsträger als Reiseveranstalter
3. Produktmanagement beim Reiseveranstalter
 - 3.1 Einordnung der Produktpolitik eines Reiseveranstalters
 - 3.2 Verankerung in der Organisation
 - 3.3 Aufgaben des Produktmanagements
4. Planungsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 4.1 Produktanalyse
 - 4.2 Produktziele
 - 4.3 Strategische Produktplanung
 - 4.4 Operative Planung je Destination
5. Einkaufsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 5.1 Hoteleinkauf
 - 5.2 Flugeinkauf
6. Kalkulationsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 6.1 Preisstrategien
 - 6.2 Kostenorientierte Preisbildung
 - 6.3 Nachfrageorientierte Preisbildung
 - 6.4 Wettbewerbsorientierte Preisbildung
 - 6.5 Pricing
7. Leistungsausschreibung bei Reiseveranstaltern
 - 7.1 Katalogerstellung
 - 7.2 Leistungsausschreibung für Reisebüros
 - 7.3 Leistungsausschreibung im Internet
8. Yield Management bei Reiseveranstaltern
 - 8.1 Grundlagen des Yield Managements bei Reiseveranstaltern
 - 8.2 Instrumente des Yield Managements
9. Abwicklungsprozesse bei Reiseveranstaltern
 - 9.1 Buchungsabwicklung

- 9.2 Rolle der Zielgebietsagentur
- 9.3 Reklamationsbearbeitung

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Freyer, W. (2011): Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft. 7. Auflage, Oldenbourg, München/Wien.
- Führich, E. (2006): Dynamic Packaging und virtuelle Veranstalter – Entwicklung und Anwendung des Reisevertragsrechts auf die neue Internet-basierte Pauschalreise. In: ReiseRecht aktuell, Jg. 14, Heft 2, S. 50-57.
- FVW (2016): fvw Dossier – Deutsche Veranstalter 2016. In: fvw, Jg. 49, Heft 26, Beilage. (Datenbank-Link: [<http://www.fvw.de/fvw-dossier-veranstalter-2016-ergebnisse-der-veranstalter-im-detail/393/167842/0>]).
- Jeminat, G./Jürs, M. (2017): Erfolgreich auf der Preisjagd – Zwischen Rendite und Kundenbindung: Das Dilemma um das Runterbuchen von Flugtickets – Hürden und Chancen für den Vertrieb. In: FVW, Jg. 23, Heft 3, S. 18-21.
- Kirstges, T. (2014): Grundlagen des Reisemittler- und Reiseveranstaltermanagements. Marktüberblick, Geschäftsmodelle, Marketingmanagement, rechtliche Grundlagen. 2. Auflage, Oldenbourg, München.
- Nagle, T./Hogan, J./Zale, J. (2011): The Strategy and Tactics of Pricing – A Guide to Growing More Profitably. 5. Auflage, Routledge, London/New York.
- Schnorbus, L. (2016): Erlebnisqualität als Erfolgsfaktor für das Customer Experience Management – Am Beispiel der vom Anbieter beeinflussbaren Kontaktpunkte einer Badepauschalreise. Dissertation Leuphana Universität Lüneburg. (urn:nbn:de:gbv:lue4-opus-144170 [letzter Zugriff: 07.09.2017])
- Stelz, H. (2016): Produktmanagement wird zu Customer Journey Management. In: marconomy.de, 05.08.2016.
- Titu, M./Raulea, A./Titu, S. (2016): Measuring Service Quality in Tourism Industry. In: Procedia Social and Behavioural Sciences, Heft 221, S. 194-301.
- Voigt, Peter (2012): Internationales Reiseveranstaltungsmanagement. Oldenbourg, München.
- Von Dörnberg, A./Freyer, W./Sülberg, W. (2013): Reiseveranstaltermanagement. Funktionen, Strukturen, Management. Oldenbourg, München.
- Winkelmann, T. (2010): Positionierung, Aufgaben und Organisation von Incomingagenturen. In: Haedrich, G./Kaspar, C./Klemm, K./Kreilkamp, E. (Hrsg.): Tourismus-Management – Tourismus-Marketing-Marketing und Fremdenverkehrsplanung. De Gruyter, Berlin, S. 629-648.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Zertifikatskurs Italienisch

Modulcode: DLFSWI1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Zertifikatskurs Italienisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Italienisch (DLFSWI01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Fernstudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Kombistudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Italienisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Zertifikatskurs Italienisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Italienisch zu bedienen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Zertifikatskurs Italienisch

Kurscode: DLFSWI01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Italienisch zu bedienen.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
0 h	0 h	0 h	0 h	0 h	0 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Italienisch

Modulcode: DLFSI

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Fremdsprache Italienisch)

Kurse im Modul

- Fremdsprache Italienisch (DLFSI01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Italienisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Fremdsprache Italienisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Alle weiteren Module im Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Fremdsprache Italienisch

Kurscode: DLFSI01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Italienisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx |
|---|

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Französisch

Modulcode: DLFSF

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Fremdsprache Französisch)

Kurse im Modul

- Fremdsprache Französisch (DLFSF01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Französisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Fremdsprache Französisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Französisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Alle weiteren Module im Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Fremdsprache Französisch

Kurscode: DLFSF01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Französisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Französisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Zertifikatskurs Spanisch

Modulcode: DLFSWS1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Zertifikatskurs Spanisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Spanisch (DLFSWS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Fernstudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Kombistudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Spanisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Zertifikatskurs Spanisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Spanisch zu bedienen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Zertifikatskurs Spanisch

Kurscode: DLFSWS01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Spanisch zu bedienen.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx |
|---|

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
0 h	0 h	0 h	0 h	0 h	0 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Spanisch

Modulcode: DLFSS

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Fremdsprache Spanisch)

Kurse im Modul

- Fremdsprache Spanisch (DLFSS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Spanisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Fremdsprache Spanisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Alle weiteren Module im Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Fremdsprache Spanisch

Kurscode: DLFSS01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1 und B2 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1 oder B2) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Spanisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Zertifikatskurs Englisch

Modulcode: DLFSWE1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Regina Cordes (Zertifikatskurs Englisch)

Kurse im Modul

- Zertifikatskurs Englisch (DLFSWE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Kombistudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Studienformat: Fernstudium
Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Englisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Zertifikatskurs Englisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Englisch zu bedienen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Zertifikatskurs Englisch

Kurscode: DLFSWE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1, B2 und C1 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die Studierenden ein Zertifikat entsprechend des gewählten Levels.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen auf dem ihnen beim Abschlusstest bestätigten Sprachniveau GERS der Fremdsprache Englisch zu bedienen.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- ein breites Spektrum anspruchsvoller, längerer Texte zu verstehen und auch implizite Bedeutungen zu erfassen. Sie können sich spontan und fließend ausdrücken, ohne öfter deutlich erkennbar nach Worten suchen zu müssen. Sie können die Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben oder in Ausbildung und Studium wirksam und flexibel gebrauchen. Sie können sich klar, strukturiert und ausführlich zu komplexen Sachverhalten äußern und dabei verschiedene Mittel zur Textverknüpfung angemessen verwenden. (Niveau C1)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede
 - Niveau C1 - Übungen zur Festigung und Wiederholung des Gelernten. Unregelmäßige Verben, „phrasal verbs“, Kollokationen und Redewendungen. Unterschiede zwischen britischem und amerikanischem Englisch

Literatur

Pfichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 0 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 0 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Teilnahmenachweis (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Fremdsprache Englisch

Modulcode: DLFSE

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Grupp (Fremdsprache Englisch)

Kurse im Modul

- Fremdsprache Englisch (DLFSE01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Erlernen und vertiefen von Englisch als Fremdsprache auf dem gewählten GERS-Niveau mit Hinblick auf die jeweiligen qualitativen Aspekte Spektrum, Korrektheit, Flüssigkeit, Interaktion und Kohärenz. Das Modul umfasst eine Kombination aus Hör-, Verstehens-, Schreib- und Sprechübungen sowie verschiedenem Kursmaterial.

Qualifikationsziele des Moduls**Fremdsprache Englisch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Alle weiteren Module im Bereich Sprachen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Fernstudium

Fremdsprache Englisch

Kurscode: DLFSE01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Qualifikationsziele entsprechen dem Level A1, A2, B1, B2 und C1 nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GERS). Anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen wird die Verwendung der Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest gelehrt und praktiziert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Qualifikationsziele entsprechend dem gewählten Level (A1, A2, B1, B2 oder C1) nach den Kriterien des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens Sprachen (GERS) zu erbringen.
- anhand alltäglicher Themenbereiche, gewählter Spezialgebiete und unter Verwendung grundlegender und fortgeschrittener grammatischer Strukturen die Fremdsprache Englisch nach einem GERS Einstufungstest zu verwenden.

Kursinhalt

- Je nach GERS-Einstufung werden die Studierenden befähigt,
 - vertraute, alltägliche Ausdrücke und ganz einfache Sätze zu verstehen und zu verwenden, die auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse zielen. Sie können sich und andere vorstellen und anderen Leuten Fragen zu ihrer Person stellen - z. B. wo sie wohnen, was für Leute sie kennen oder was für Dinge sie haben - und sie können auf Fragen dieser Art Antwort geben. Sie können sich auf einfache Art verständigen, wenn die Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner langsam und deutlich sprechen und bereit sind zu helfen. (Niveau A1)
 - Sätze und häufig gebrauchte Ausdrücke zu verstehen, die mit Bereichen von ganz unmittelbarer Bedeutung zusammenhängen (z. B. Informationen zur Person und zur Familie, Einkaufen, Arbeit, nähere Umgebung). Sie können sich in einfachen, routinemäßigen Situationen verständigen, in denen es um einen einfachen und direkten Austausch von Informationen über vertraute und geläufige Dinge geht. Sie können mit einfachen Mitteln die eigene Herkunft und Ausbildung, die direkte Umgebung und Dinge im Zusammenhang mit unmittelbaren Bedürfnissen beschreiben. (Niveau A2)

- die Hauptpunkte zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und wenn es um vertraute Dinge aus Arbeit, Schule, Freizeit usw. geht. Sie können die meisten Situationen bewältigen, denen man auf Reisen im Sprachgebiet begegnet. Sie können sich einfach und zusammenhängend über vertraute Themen und persönliche Interessengebiete äußern. Sie können über Erfahrungen und Ereignisse berichten, Träume, Hoffnungen und Ziele beschreiben und zu Plänen und Ansichten kurze Begründungen oder Erklärungen geben. (Niveau B1)
- die Hauptinhalte komplexer Texte zu konkreten und abstrakten Themen zu verstehen; und im eigenen Spezialgebiet auch Fachdiskussionen zu verstehen. Sie können sich so spontan und fließend verständigen, dass ein normales Gespräch mit Muttersprachlern ohne größere Anstrengung auf beiden Seiten gut möglich ist. Sie können sich zu einem breiten Themenspektrum klar und detailliert ausdrücken, einen Standpunkt zu einer aktuellen Frage erläutern und die Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten angeben. (Niveau B2)
- ein breites Spektrum anspruchsvoller, längerer Texte zu verstehen und auch implizite Bedeutungen zu erfassen. Sie können sich spontan und fließend ausdrücken, ohne öfter deutlich erkennbar nach Worten suchen zu müssen. Sie können die Sprache im gesellschaftlichen und beruflichen Leben oder in Ausbildung und Studium wirksam und flexibel gebrauchen. Sie können sich klar, strukturiert und ausführlich zu komplexen Sachverhalten äußern und dabei verschiedene Mittel zur Textverknüpfung angemessen verwenden. (Niveau C1)
- Grammatik:
 - Niveau A1 – unter anderem Zeitformen der Gegenwart und Vergangenheit, Satzbau, Präpositionen
 - Niveau A2 – unter anderem Zeitformen der Vergangenheit, Unterschiede bei den Vergangenheitszeiten, Imperativ, Nebensätze, Pronomen (Dativ, Akkusativ)
 - Niveau B1 – unter anderem Einführung Plusquamperfekt, Konjunktionen, Einführung Passiv, Adverbien, Adjektive (Unterschied), Zukunft
 - Niveau B2 – unter anderem Verbkonstruktionen, Bedingungssätze, indirekte Rede
 - Niveau C1 - Übungen zur Festigung und Wiederholung des Gelernten. Unregelmäßige Verben, „phrasal verbs“, Kollokationen und Redewendungen. Unterschiede zwischen britischem und amerikanischem Englisch

Literatur
Pfichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Siehe Angaben im Online-Kurs speexx

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Sprachkurs
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Sprachkurs
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Sprachkurs
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Lehrmethoden werden vom externen Dienstleister zur Verfügung gestellt

Personal und Unternehmensführung

Modulcode: DLBBWPU

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annette Strauß (Personal und Unternehmensführung)

Kurse im Modul

- Personal und Unternehmensführung (DLBBWPU01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Unternehmensziele
- Theorien des strategischen Managements
- Strategische Analyse & Strategieentwicklung
- Organisation & Organisationsgestaltung
- Personalmanagement
- Führung

Qualifikationsziele des Moduls**Personal und Unternehmensführung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Zusammenhang von Unternehmenszielen, strategischen Analysen und der Strategieentwicklung zu verstehen.
- die zentralen Theorien des strategischen Managements wiederzugeben und ihre Relevanz für die strategische Ausrichtung von Unternehmen zu erklären.
- Organisationsformen darzustellen sowie deren Vor- und Nachteile für unterschiedliche Unternehmenszwecke zu diskutieren.
- den Zusammenhang von strategischer Ausrichtung des Unternehmens und der daraus abgeleiteten Personalstrategie zu erläutern.
- die Grundlagen des Personalmanagements und der Führung von Mitarbeitern und Teams darzustellen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Human Resources

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Human Resources

Personal und Unternehmensführung

Kurscode: DLBBWPU01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs vermittelt Studierenden einen Überblick über die Zusammenhänge von Unternehmenszielen, Strategie, Organisationsgestaltung, Personalmanagement und Führung. Ziel ist es, den Studierenden eine Helikopterperspektive zu vermitteln, indem zunächst verschiedene Arten von Unternehmenszielen und das Prinzip des Wettbewerbsvorteils (Competitive Advantage) erklärt werden. Im nächsten Schritt werden die zugrundeliegenden, zentralen Theorien des strategischen Managements vermittelt. Basierend auf den Grundlagen der Strategieentwicklung lernen die Studierenden verschiedene Formen der strategischen Analyse kennen und darauf aufbauend die Strategiegestaltung auf Unternehmens- und Geschäftsbereichsebene. Die Studierenden lernen den Zusammenhang von Strategie und Organisationsformen kennen sowie den Zusammenhang von Organisation, Strategie, Personalmanagement und Führung. In Bezug auf das Personalmanagement werden Grundlagen, Mitarbeiterflusssysteme und Anreizsysteme diskutiert. Im Rahmen der Führung werden theoretisch-konzeptionelle Ansätze der Mitarbeiter- und Teamführung sowie Instrumente der Mitarbeiter- und Teamführung präsentiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Zusammenhang von Unternehmenszielen, strategischen Analysen und der Strategieentwicklung zu verstehen.
- die zentralen Theorien des strategischen Managements wiederzugeben und ihre Relevanz für die strategische Ausrichtung von Unternehmen zu erklären.
- Organisationsformen darzustellen sowie deren Vor- und Nachteile für unterschiedliche Unternehmenszwecke zu diskutieren.
- den Zusammenhang von strategischer Ausrichtung des Unternehmens und der daraus abgeleiteten Personalstrategie zu erläutern.
- die Grundlagen des Personalmanagements und der Führung von Mitarbeitern und Teams darzustellen.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Unternehmensführung
 - 1.1 Begriff der Unternehmensführung
 - 1.2 Management aus institutioneller Sicht
 - 1.3 Management aus funktionaler Sicht

- 1.4 Der Managementprozess als Regelkreis
- 1.5 Arbeitsalltag von Managern
- 1.6 Das Managementsystem
2. Zentrale Theorien des strategischen Managements
 - 2.1 Market-based view of the firm
 - 2.2 Resource-based view of the firm
 - 2.3 Spieltheorie
 - 2.4 Agency Theory
 - 2.5 Verhaltenswissenschaftliche Ansätze
3. Unternehmensziele
 - 3.1 Arten von Unternehmenszielen
 - 3.2 Entstehung von Unternehmenszielen
 - 3.3 Shareholder- und Stakeholder-Ansatz
 - 3.4 Ziele für das strategische Management
4. Strategische Analyse und Strategieentwicklung
 - 4.1 Grundlagen der Strategieentwicklung
 - 4.2 Externe Analyse
 - 4.3 Interne Analyse
 - 4.4 Strategiegestaltung auf Unternehmensebene
 - 4.5 Strategiegestaltung auf Geschäftsfeldebene
5. Organisation und Organisationsgestaltung
 - 5.1 Aufgaben und Ziele der Organisation
 - 5.2 Organisationstypen
6. Personalmanagement
 - 6.1 Konzeptionelle Grundlagen
 - 6.2 Mitarbeiterflusssysteme des Personalmanagements
 - 6.3 Anreizsysteme des Personalmanagements
7. Führung von Mitarbeitern und Teams
 - 7.1 Grundlagen und theoretisch-konzeptionelle Ansätze der Mitarbeiterführung
 - 7.2 Instrumente der Mitarbeiterführung
 - 7.3 Grundlagen der Teamführung
 - 7.4 Instrumente der Teamführung

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Ansoff, H. I. et al. (2019): *Implanting strategic management*. Springer Gabler, Berlin.
- Barney, J. B./Hesterly, W. S. (2009): *Strategic management and competitive advantage*. 3. Auflage, Pearson Education, Upper Saddle River, NJ.
- Brinkhuis, E./Scholtens, B. (2018): Investor response to appointment of female CEOs and CFOs. In: *The Leadership Quarterly*, 29. Jg., Heft 3, S. 423-441.
- D'Aveni, R. A./Dagnino, G. B./Smith, K. G. (2010): The age of temporary advantage. In: *Strategic management journal*, 31. Jg., Heft 13, S. 1371-1385.
- Dezsö, C. L./Ross, D. G. (2012): Does female representation in top management improve firm performance? A panel data investigation. In: *Strategic Management Journal*, 33. Jg., Heft 9, S. 1072-1089.
- Gao, C. et al. (2017): Overcoming institutional voids. A reputation-based view of long-run survival. In: *Strategic Management Journal*, 38. Jg., Heft 11, S. 2147-2167.
- Hungenberg, H./Wulf, T. (2015): *Grundlagen der Unternehmensführung*. 5. Auflage, Springer Gabler, Berlin.
- Kunc, M. H./Morecroft, J. D. (2010): Managerial decision making and firm performance under a resource-based paradigm. In: *Strategic management journal*, 31. Jg., Heft 11, S. 1164-1182.
- O'Reilly, C. A. et al. (2010): How leadership matters. The effects of leaders' alignment on strategy implementation. In: *The Leadership Quarterly*, 21. Jg., Heft 1, S. 104-113.
- Stock-Homburg, R. M. (2013): *Personalmanagement*. 3. Auflage, Springer Gabler, Berlin.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

International HR Management

Module Code: DLBINTIHR_E

Module Type see curriculum	Admission Requirements none	Study Level BA	CP 5	Student Workload 150 h
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------	----------------	----------------------------------

Semester / Term see curriculum	Duration Minimum 1 semester	Regularly offered in WiSe/SoSe	Language of Instruction and Examination English
--	--	--	---

Module Coordinator

Prof. Dr. Katharina Rehfeld (International HR Management)

Contributing Courses to Module

- International HR Management (DLBINTIHR01_E)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies
Written Assessment: Case Study
Study Format: Distance Learning
Written Assessment: Case Study

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- Cultural Concept and Approaches Towards Cultural Understanding
- Comparative Human Resources
- International Personnel Deployment
- International Assignments and Host Country Essentials
- Development of International Managers
- Application of International HRM Models to Selected Regions of the World

Learning Outcomes**International HR Management**

On successful completion, students will be able to

- understand and identify the challenges of human resource management in multinational companies.
- take into account cultural particularities in personnel management in different countries and to apply these to transnational mergers and acquisitions.
- name opportunities and risks as well as factors for success in the assignment of expatriates and to identify optimization factors.
- identify elements for developing transnationally qualified managers.
- identify specific risks and opportunities in international personnel deployment with regard to selected regions.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field of Human Resources

Links to other Study Programs of the University

All Bachelor Programmes in the Human Resources field

International HR Management

Course Code: DLBINTIHR01_E

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		5	none

Course Description

The aim is to provide a bird's eye view of special features, opportunities, risks and challenges in both country-specific and cross-national human resources management. To this end, the concept of culture will be discussed and different ways of looking at culture will be debated. On this basis, the course tackles country-specific personnel management with its respective peculiarities. This is followed by a discussion on the transnational personnel management of Multinational Corporations (MNCs). Building on this, the topics of international staff deployment, secondments and the influence of host countries on the management process of MNCs and their foreign subsidiaries will be addressed. A discussion on special features of human resources management in cross-border mergers and acquisitions rounds up this part of the course. In a second thematic approach, the course looks at the requirements for the development of transnational managers in MNCs and discusses measures such as secondment and ongoing training. Finally, the introduced models and concepts will be applied to two example regions in Asia (Japan/Taiwan and China/Vietnam) and the USA.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- understand and identify the challenges of human resource management in multinational companies.
- take into account cultural particularities in personnel management in different countries and to apply these to transnational mergers and acquisitions.
- name opportunities and risks as well as factors for success in the assignment of expatriates and to identify optimization factors.
- identify elements for developing transnationally qualified managers.
- identify specific risks and opportunities in international personnel deployment with regard to selected regions.

Contents

1. Culture and Intercultural Perspectives
 - 1.1 Positivist View
 - 1.2 Interpretative View
 - 1.3 Critical View
2. Comparative Human Resources

- 2.1 Globalisation and its Effects on Human Resources Management
- 2.2 Contextual Effects
- 2.3 Requirements
3. Multinational Companies and International HR Models
 - 3.1 Challenges in Multinational Corporations
 - 3.2 Resolution Methods
 - 3.3 International HR Models
4. International Personnel Deployment
 - 4.1 International Personnel Planning
 - 4.2 Reasons for Deployments and Job Rotation
 - 4.3 Selection of Expatriates
 - 4.4 Success Determinants
5. International Missions and Host Countries
 - 5.1 Variance in Environmental Variables
 - 5.2 Host Country Effects for Multinational Corporations
 - 5.3 HRM in Cross-Border Mergers and Acquisitions
 - 5.4 Integration
6. Development of International Managers
 - 6.1 Personnel Development in an International Context
 - 6.2 Preparation, Support and Reintegration of Expatriates
7. Application in Sample Markets
 - 7.1 Asia: Japan and Taiwan
 - 7.2 Asia: China and Vietnam
 - 7.3 USA
 - 7.4 European Countries

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Brewster, C., Mayrhofer, W., & Farndale, E. (2017). Handbook of research on comparative human resource management (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
- Dowling, P. J., Festing, M., & Engle, A. D. (2017). International human resource management (7th ed.). Cengage Learning.

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Lecture
----------------------------------	-------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Written Assessment: Case Study

Student Workload					
Self Study 110 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 20 h	Self Test 20 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods		
Tutorial Support <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Guideline

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Written Assessment: Case Study

Student Workload					
Self Study 110 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 20 h	Self Test 20 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods		
Tutorial Support <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Guideline

Leadership 4.0

Modulcode: DLBWPLS

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sonja Würtemberger (Leadership 4.0)

Kurse im Modul

- Leadership 4.0 (DLBWPLS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Klassisches Verständnis von Führung
- Führungsinstrumente
- Führung versus Leadership
- Integrales Menschenbild als zukunftsweisendes Modell
- Eigenschaften und Kompetenzen eines Leaders
- Leadership-Modelle
- Agile Leadership-Instrumente

Qualifikationsziele des Moduls**Leadership 4.0**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die klassischen Theorien des Führungsverständnisses und neue Leadership-Modelle zu erläutern.
- die Begriffe Führung und Leadership voneinander abzugrenzen.
- auf dem Verständnis erfolgreicher Führungsmodelle diese vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Veränderungen zu reflektieren.
- ein Verständnis für die Notwendigkeit anderer Formen der organisationalen Lenkung zu entwickeln.
- je nach Reifegrad eines Unternehmens entsprechende Leadership-Methoden zu implementieren.
- über ein fundiertes theoretisches Wissen zu verfügen, das sie auf anwendungsbezogene Fragestellungen anwenden können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft

Leadership 4.0

Kurscode: DLBWPLS01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Wettbewerbsfähigkeit hängt heute mehr denn je von konstanter Innovationsfähigkeit ab. Das stellt neue Anforderungen an das Management von Firmen. Die Aufgabe erfolgreicher Innovations- und Unternehmenslenker besteht nicht mehr darin, Richtung und Lösungen vorzugeben, sondern einen Rahmen zu schaffen, in dem Andere Innovationen entwickeln. Dieser Wandel, der sich derzeit mit voller Kraft in Unternehmen vollzieht, erfordert eine Weiterentwicklung des klassischen Führungsbegriffs und dessen Prinzipien. Geschäftsmodelle stehen vor dem Hintergrund des Digitalen Wandels sowie dem Vormarsch der Künstlichen Intelligenz permanent auf dem Prüfstand. Es gilt daher, einerseits an mehreren Projekten gleichzeitig zu arbeiten, sich jederzeit flexibel veränderten Rahmenbedingungen anzupassen; auf der anderen Seite wollen Mitarbeiter anders in den Arbeitsprozess eingebunden werden. Sinn und Flexibilität für deren persönliche und familiäre Situation spielen dabei zunehmend eine Rolle. Innovations- und Unternehmenslenker können all diesen vielfältigen Herausforderungen nur mit Leadership begegnen, indem sie andere inspirieren, weiter zu denken und bereichsübergreifend zu handeln, also visionär zu sein. Ein Verständnis, Wissen und Instrumentarien hierzu sollen in dem Kurs vermittelt werden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die klassischen Theorien des Führungsverständnisses und neue Leadership-Modelle zu erläutern.
- die Begriffe Führung und Leadership voneinander abzugrenzen.
- auf dem Verständnis erfolgreicher Führungsmodelle diese vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Veränderungen zu reflektieren.
- ein Verständnis für die Notwendigkeit anderer Formen der organisationalen Lenkung zu entwickeln.
- je nach Reifegrad eines Unternehmens entsprechende Leadership-Methoden zu implementieren.
- über ein fundiertes theoretisches Wissen zu verfügen, das sie auf anwendungsbezogene Fragestellungen anwenden können.

Kursinhalt

1. Grundlagen des klassischen Führungsverständnisses
 - 1.1 Definition des Führungsbegriffs und der Führungstätigkeit

- 1.2 Klassische theoretische Ansätze (eigenschaftstheoretischer Ansatz, verhaltenstheoretischer Ansatz, situationsorientierter Ansatz, interaktionistischer Ansatz, transaktionaler Ansatz)
2. Führungsinstrumente
 - 2.1 Mitarbeitergespräche
 - 2.2 Zielvereinbarung
 - 2.3 Leistungsbeurteilungsgespräche
3. Führung versus Leadership
 - 3.1 Abgrenzung der Konstrukte
 - 3.2 Relevanz von Leadership im Rahmen des organisationalen Wandels
 - 3.3 Leadership-Prinzipien
4. Integrales Menschenbild als zukunftsweisendes Modell (K. Wilber)
5. Eigenschaften und Kompetenzen
 - 5.1 Vertrauen und Kommunikation
 - 5.2 Macht und Emotionen
6. Leadership-Modelle
 - 6.1 Transformationale Führung
 - 6.2 Laterale Führung
 - 6.3 Leadership als agile Rolle
 - 6.4 Positive Leadership und Self-Leadership
 - 6.5 Shared Leadership und Shared Network Leadership
 - 6.6 Empowering Leadership
 - 6.7 Holokratie
7. Agile Leadership-Instrumente
 - 7.1 Appreciate Inquiry
 - 7.2 Chefwahl
 - 7.3 VUCA-Management

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Au, C. v. (Hrsg.) (2017): Eigenschaften und Kompetenzen von Führungspersönlichkeiten. Achtsamkeit, Selbstreflexion, Soft Skills und Kompetenzsysteme. Springer, Wiesbaden.
- Creusen, U./Eschemann, N.-R./Joahnn, T. (2010): Positive Leadership. Psychologie erfolgreicher Führung. Erweiterte Strategien zur Anwendung des Grid-Modells. Gabler, Wiesbaden.
- Evans, M. (1995): Führungstheorien – Weg-Ziel-Theorie. In: Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.): Handwörterbuch der Führung. 2. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S. 1075 –1091.
- Furtner, M. R. (2017): Empowering Leadership. Mit selbstverantwortlichen Mitarbeitern zu Innovation und Spitzenleistungen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Furtner, M. R./Baldegger, U. (2016): Self-Leadership und Führung. Theorien, Modelle und praktische Umsetzung. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Hofer, S. (2016): Agiler führen. Einfache Maßnahmen für bessere Teamarbeit, mehr Leistung und höhere Kreativität. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kauffeld, S. (Hrsg.) (2014): Arbeits- Organisations- und Personalpsychologie für Bachelor. 2. Auflage, Springer, Berlin.
- Manager Magazin Verlagsgesellschaft (Hrsg.) (2015): Harvard Business Manager Spezial: Leadership. Wie geht Führung im Zeitalter digitaler Transformation? Ein Heft über Management im Wandel. 37. Jg.
- Maxwell, J. C. (2016): Leadership. Die 21 wichtigsten Führungsprinzipien. 8. Auflage, Brunnen, Gießen.
- Wilber, K. (2012): Integrale Psychologie. Geist, Bewusstsein, Psychologie, Therapie. Arbor, Freiburg.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Diversity Management

Modulcode: DLBPGDM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Matilde Heredia (Diversity Management)

Kurse im Modul

- Diversity Management (DLBPGDM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- wichtige Konzepte und Begrifflichkeiten
- Überlappende Themenkomplexe (Reflexion, Diagnose, Förderung, Gruppenbildung, ...)
- Reflexion eigener Stereotype
- Personalentwicklung
- Führungskräfteentwicklung

Qualifikationsziele des Moduls**Diversity Management**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Fremde(s), Eigene(s), Heterogenität und Inklusion reflektiert zu verwenden.
- die Hintergründe der aktuellen Inklusionsdebatte zu benennen und kritisch zu diskutieren.
- Ziele, Methoden und Strukturen von Diversity Management zu erläutern.
- geeignete Förder- und Diagnosemöglichkeiten zu benennen und anzuwenden.
- Problemstellen und Lösungen des Diversity Managements zu erkennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Human Resources

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Human Resources

Diversity Management

Kurscode: DLBPGDM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Umgang mit Heterogenität und Diversität ist immer dort ein Thema, wo Menschen mit unterschiedlichem Background zusammenarbeiten und leben – das bedeutet, dass das Thema für fast jede Gruppe relevant ist. Besonders in jüngster Zeit gewinnt die Frage der Inklusion zunehmend an Bedeutung. Im Zuge einer Gleichbehandlung aller Beteiligten wird unter dem Grundgedanken „Bereicherung durch Vielfalt“ Heterogenität als Chance gesehen und bewusst wertgeschätzt. Die positive Gruppenbildung jedes Unternehmens fußt auf einem erfolgreichen Umgang mit der Individualität und Einzigartigkeit jedes Mitarbeiters/jeder Mitarbeiterin. Solch ein Diversity Management entfaltet dort ihr großes Potential, wo es darum geht, aus dieser Vielfalt ein harmonisches Gruppenklima innerhalb einer Belegschaft zu schaffen, bei dem die einzelnen Mitglieder sich an- und aufgenommen fühlen und ihre Stärken bestmöglich einbringen können. Dabei entstehen oft überraschende Synergieeffekte, welche das produktive Arbeitsklima zusätzlich bereichern. So wird einerseits die Gleichberechtigung gefördert und andererseits automatisch eine erfolgreiche Wettbewerbsorientierung forciert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Begriffe Fremde(s), Eigene(s), Heterogenität und Inklusion reflektiert zu verwenden.
- die Hintergründe der aktuellen Inklusionsdebatte zu benennen und kritisch zu diskutieren.
- Ziele, Methoden und Strukturen von Diversity Management zu erläutern.
- geeignete Förder- und Diagnosemöglichkeiten zu benennen und anzuwenden.
- Problemstellen und Lösungen des Diversity Managements zu erkennen.

Kursinhalt

1. Das Menschen- und Gesellschaftsbild hinter der Leitidee des Diversity Managements
 - 1.1 Das Menschenbild
 - 1.2 Die aktuelle Debatte um Inklusion und Umgang mit Heterogenität
2. Der/Die/Das „Fremde“, das „Eigene“
 - 2.1 Stereotype, Rollen und Klischees
 - 2.2 Forschungsbefunde zu Diversität und Stereotypen
3. Inklusion als Menschenrecht – Erfassen rechtlicher Hintergründe

- 3.1 Entwicklung der Inklusion im Wandel der Zeit
- 3.2 Aktuelle Situation
4. Begriffsbildung und Praxisbeispiele
 - 4.1 Separation
 - 4.2 Integration
 - 4.3 Inklusion
5. Anforderungen inklusiver Prozesse an Verantwortliche
 - 5.1 Führungsebene
 - 5.2 Mitarbeiter
 - 5.3 Gesellschaftliche Perspektive
6. Rahmenbedingungen eines inklusiven Betriebes
 - 6.1 Organisationskultur und -struktur
 - 6.2 Hilfsmittel, Unterstützung, etc.
 - 6.3 Personale Ressourcen
7. Inklusive Kursplanung
 - 7.1 Differenzierung
 - 7.2 Lehrmethoden
 - 7.3 Offene Kursgestaltung
8. Zusammenarbeit im interdisziplinären Team
 - 8.1 Phasen der Gruppenbildung
 - 8.2 Teambuilding positiv gestalten
 - 8.3 Prozesse und Rollen innerhalb der Gruppe
9. Das gemeinsame Erstellen von Förderplänen
 - 9.1 Was ist ein Förderplan?
 - 9.2 Rolle des Feedbacks im Förderprozess
 - 9.3 Gemeinsame Förderplanerstellung: warum, wer und wie?
10. Informationen zu geeigneten pädagogischen Diagnostikinstrumenten
 - 10.1 Wozu Diagnostik?
 - 10.2 Welche Arten der Diagnostik werden in der pädagogischen Praxis angewandt?
 - 10.3 Welche Diagnostikinstrumente sind im inklusiven Kontext geeignet?

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Krell, G./Wächter, H. (2006): Diversity Management. Impulse aus der Personalforschung. Hampp Verlag, München.
- Märzweiler, C. (2017): Diversity und Diversity Management in der Produktion. Ein soziologischer Blick hinter die Kulissen der Gruppenarbeit. Hochschulschrift, Regensburg.
- Quaiser-Pohl, C. (2013): Diversity and diversity management in education. A European perspective. Waxmann, Münster.
- Rebel, K. (2011): Heterogenität als Chance nutzen lernen. Klinkhardt, Bad Heilbrunn.
- Schür, S. (2013): Umgang mit Vielfalt. Klinkhardt, Bad Heilbrunn.
- Werler, T. (Hrsg.) (2011): Heterogeneity: General Didactics Meets the Stranger. Waxmann, Münster.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Change Management

Modulcode: DLBDBCM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Dr. Guido Schmidt (Change Management)

Kurse im Modul

- Change Management (DLBWPOCM02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in das Change Management
- Veränderungen verstehen und gestalten
- Phasenmodelle des Change Managements
- Phasen des Change-Prozesses
- Change-Kommunikation
- Einflussfaktoren und typische Fehler im Change Management
- Operative Instrumente im Rahmen des Change Managements

Qualifikationsziele des Moduls**Change Management**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Auslöser für Veränderungen im Unternehmen zu unterscheiden.
- mögliche Widerstände gegen Veränderungsmaßnahmen zu erkennen
- sinnvolle Wege im Umgang mit auftretenden Widerständen im Change-Prozess zu entwickeln.
- die Rollen und Aufgaben des Change Managements zu benennen.
- die Grundlagen von Prozessen im Change Management zu erfassen und diese auch anderen Beteiligten zu vermitteln.
- Veränderungsbedarf zu diagnostizieren und zu analysieren.
- die typischen Aufgaben von Führungskräften zur Initiierung und Begleitung von Veränderungsprozessen zu skizzieren.
- sinnvolle Kommunikationsmaßnahmen im Change Prozess zu entwickeln.
- Change-Prozesse und -Maßnahmen hinsichtlich ihres Erfolgs zu bewerten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Change Management

Kurscode: DLBWPOCM02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Das Tempo von Veränderungen in Märkten, Technologien und Kundenverhalten hat sich signifikant erhöht. Gleichzeitig bieten sich hierdurch auch die größten Wachstumschancen für Unternehmen – neue Geschäftsmodelle, zusammenwachsende Märkte, verändertes Kundenverhalten. Diese Zukunftspotenziale zu nutzen, fordert von Unternehmen, Veränderungen wirksam und schnell umzusetzen. Hierfür ist es essenziell, um die Bedeutung, die Struktur, die Rollen des Beteiligten, mögliche Widerstände und die Kommunikation im Rahmen des Change Managements zu wissen. Sehr viele Change-Programme scheitern regelmäßig in der operativen Umsetzung. Deshalb ist Wissen um das systematische Vorgehen im Veränderungsprozess notwendig, um den Wandel im und von Unternehmen erfolgreich steuern zu können. Menschen und Prozesse spielen dabei die zentrale Rolle.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Auslöser für Veränderungen im Unternehmen zu unterscheiden.
- mögliche Widerstände gegen Veränderungsmaßnahmen zu erkennen
- sinnvolle Wege im Umgang mit auftretenden Widerständen im Change-Prozess zu entwickeln.
- die Rollen und Aufgaben des Change Managements zu benennen.
- die Grundlagen von Prozessen im Change Management zu erfassen und diese auch anderen Beteiligten zu vermitteln.
- Veränderungsbedarf zu diagnostizieren und zu analysieren.
- die typischen Aufgaben von Führungskräften zur Initiierung und Begleitung von Veränderungsprozessen zu skizzieren.
- sinnvolle Kommunikationsmaßnahmen im Change Prozess zu entwickeln.
- Change-Prozesse und -Maßnahmen hinsichtlich ihres Erfolgs zu bewerten.

Kursinhalt

1. Einführung in das Change Management
 - 1.1 Begriffe und Definitionen
 - 1.2 Abgrenzungen des Change Managements
 - 1.3 Modelle des Wandels
2. Ursachen und Auslöser des Wandels

- 2.1 Veränderung und Wandel
- 2.2 Externe Auslöser des Wandels
- 2.3 Interne Auslöser des Wandels
3. Das Unternehmen als Wandelhemmnis
 - 3.1 Hemmnisse auf Organisationsebene
 - 3.2 Kollektive Hemmnisse
 - 3.3 Wirtschaftliche Hemmnisse
4. Widerstand auf individueller Ebene
 - 4.1 Erscheinungsformen individuellen Widerstands
 - 4.2 Ursachen und Auslöser individuellen Widerstands
 - 4.3 Behandlungen von Widerständen
5. Change als Managementaufgabe
 - 5.1 Erfolgsfaktoren des Change Managements
 - 5.2 Managementaufgaben im Change
 - 5.3 Arbeitspakete des Change Managements
6. Leading Change
 - 6.1 Erfolgsfaktor Führung und Führungsperson
 - 6.2 Führungsrollen und -funktionen
 - 6.3 Change-Kommunikation
7. Management von Change-Projekten
 - 7.1 Change-Management-Modelle
 - 7.2 Organisation des Change Managements
 - 7.3 Controlling und Evaluierung von Change-Projekten

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Capgemini Consulting (Hrsg.) (2015): Superkräfte oder Superteam? Wie Führungskräfte ihre Welt wirklich verändern können. (URL: https://www.de.capgemini-consulting.com/resource-file-access/resource/pdf/change-management-studie-2015_4.pdf [letzter Zugriff: 03.04.2017]).
- Deutinger, G. (2013): Kommunikation im Change. Erfolgreich kommunizieren in Veränderungsprozessen. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Häusel, H.-G. (2014): Think Limbic! Die Macht des Unbewussten nutzen für Management und Verkauf. 5. Auflage, Haufe-Lexware, Freiburg.
- Kotter, J./Rathgeber, H. (2006): Das Pinguin-Prinzip. Wie Veränderung zum Erfolg wird. Droemer, München.
- Kraus, G./Becker-Kolle, C./Fischer, T. (2010): Change-Management. Gründe, Ablauf und Steuerung. 3. Auflage, Cornelsen, Berlin.
- Lauer, T. (2014): Change Management. Grundlagen und Erfolgsfaktoren. 2. Auflage, Springer, Heidelberg.
- Rank, S./Scheinpflug, R. (Hrsg.) (2010): Change Management in der Praxis. Beispiele, Methoden, Instrumente. 2. Auflage, ESV, Berlin
- Rosenstiel, L. v./Hornstein, E. v./Augustin, S. (2012): Change Management Praxisfälle. Springer, Berlin.
- Schmidt-Tanger, M. (2012): Change – Raum für Veränderung. Sich und andere verändern. Junfermann, Paderborn.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Persönlicher Karriereplan

Modulcode: DLBKAENT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Heike Schiebeck (Persönlicher Karriereplan)

Kurse im Modul

- Persönlicher Karriereplan (DLBKAENT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Advanced Workbook
Studienformat: myStudium
Advanced Workbook

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Karrieretheorien und -modelle
- Berufliche Entwicklung
- Auswahl möglicher Karrieren
- Personal Branding
- Karrierestrategie
- Globale Karrieren
- Stellensuche

Qualifikationsziele des Moduls**Persönlicher Karriereplan**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- dargestellte Karrieretheorien und -modelle im Hinblick auf ihre persönliche Situation zu verstehen, anzuwenden und zu reflektieren, um zu einem Konzept bzw. Bild einer gewünschten Karriere zu gelangen.
- das Konzept der Karriere- und Laufbahnplanung zu verstehen und kritisch zu reflektieren.
- die Bedeutung einer strategisch orientierten Karriereplanung zu verstehen.
- die Bedeutung einer persönlichen Standortbestimmung zu verstehen und durchzuführen, um die eigene Persönlichkeit und Motivation herauszuarbeiten und die eigenen Werte, Stärken, Kompetenzen, Fähigkeiten und Interessen zu ermitteln.
- die Notwendigkeit des Aufbaus und der Pflege der eigenen persönlichen Marke zu verstehen.
- die unterschiedlichen Prozesse der Stellensuche in nationalen/internationalen Kontexten zu verstehen und dementsprechend kontextabhängige Bewerbungen zu erstellen.
- die Prinzipien globaler Karrieren zu verstehen und zu wissen, wie sie im internationalen Umfeld agieren können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Human Resources.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Human Resources.

Persönlicher Karriereplan

Kurscode: DLBKAENT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In der heutigen komplexen und sich ständig wandelnden Umwelt variieren die Formen von Karrieren je nach Kontext, Werteverständnis und Marktdynamik. Die "klassische Karriereleiter", die man erklimmt und die die einzige vorherrschende Form der Karriere war, ist längst überholt, und der:die Einzelne wird mit einer Vielzahl von Möglichkeiten in Bezug auf die Branche oder die Arbeitsplatzwahl und die Arbeitsgestaltung konfrontiert. Es ist wichtiger denn je, die große Vielfalt an beruflichen Optionen zu berücksichtigen, insbesondere für gut ausgebildete Personen, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Dieser Kurs soll die Studierenden dabei unterstützen, sich durch diese Komplexität ihrer persönlichen Karriereplanung zu manövrieren, wobei Selbsterkenntnis, Selbstreflexion und Zielsetzung wichtige Elemente dieses Prozesses sind. Geleitet von zentralen Elementen der Karrieretheorie, Karrieremodellen und Forschungsergebnissen werden den Studierenden Instrumente und Reflexionsübungen an die Hand gegeben, um zu einer soliden, direkt anwendbaren Strategie zu gelangen, mit der sie ihre beruflichen Fortschritte und Karriereschritte weiter vorantreiben können.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- dargestellte Karrieretheorien und -modelle im Hinblick auf ihre persönliche Situation zu verstehen, anzuwenden und zu reflektieren, um zu einem Konzept bzw. Bild einer gewünschten Karriere zu gelangen.
- das Konzept der Karriere- und Laufbahnplanung zu verstehen und kritisch zu reflektieren.
- die Bedeutung einer strategisch orientierten Karriereplanung zu verstehen.
- die Bedeutung einer persönlichen Standortbestimmung zu verstehen und durchzuführen, um die eigene Persönlichkeit und Motivation herauszuarbeiten und die eigenen Werte, Stärken, Kompetenzen, Fähigkeiten und Interessen zu ermitteln.
- die Notwendigkeit des Aufbaus und der Pflege der eigenen persönlichen Marke zu verstehen.
- die unterschiedlichen Prozesse der Stellensuche in nationalen/internationalen Kontexten zu verstehen und dementsprechend kontextabhängige Bewerbungen zu erstellen.
- die Prinzipien globaler Karrieren zu verstehen und zu wissen, wie sie im internationalen Umfeld agieren können.

Kursinhalt

1. Karrieretheorien und -ansätze
 - 1.1 Definition und Einordnung von Karriere

- 1.2 Traditionelle Karrieretheorien und -modelle
- 1.3 Neue Karrieremodelle und -theorien
- 1.4 Karrierelernzyklus
2. Karriereentwicklung
 - 2.1 Karrieremotive
 - 2.2 Karriererollen
 - 2.3 Karriereleistung
3. Karriereplanung
 - 3.1 Grundlagen der Karriereplanung
 - 3.2 Prozess der Karriereplanung
 - 3.3 Unwägbarkeiten der Karriereplanung
4. Individuelle Beschreibung
 - 4.1 Persönlichkeit
 - 4.2 Werte
 - 4.3 Kompetenzen, Fähigkeiten, Stärken und Interessensfelder
5. Karrieremöglichkeiten
 - 5.1 Mögliche Karrierepfade
 - 5.2 Karriereformen
 - 5.3 Beschäftigungsfähigkeit
 - 5.4 Berufliche Identität
6. Entwicklung einer Karrierestrategie und Management der Karriere
 - 6.1 Karrierekapital
 - 6.2 Karriereziele
 - 6.3 Karriereerfolg
 - 6.4 Selbstreflexion
 - 6.5 Personal Branding
7. Globale Karrieren
 - 7.1 Globale Karriereformen
 - 7.2 Individuelle Eigenschaften globaler Führungskräfte
 - 7.3 Rolle der Interkulturalität
 - 7.4 Diversität und Inklusion
8. Arbeitssuche in Deutschland und im Ausland

- 8.1 Datenbanken für die Arbeitssuche
- 8.2 Netzwerke und Plattformen
- 8.3 Gestaltung von Lebenslauf und Anschreiben
- 8.4 Schriftliche Bewerbung und Video-Bewerbung
- 8.5 Auswahlverfahren

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Butto Zarzar, C., & Klein, W. K. (2020). Beruflich vorankommen mit dem 5-Punkte-Plan. Haufe Taschenguide.
- Ibarra, H. (2004). Working Identity: Unconventional Strategies for Reinventing Your Career. Harvard Business School Press.
- Kauffeld, S., & Spurk, D. (2018). Handbuch Karriere und Laufbahnmanagement. Springer.
- Ng, T. W. H., Eby, L. T., Sorensen, K. L., & Feldman, D. C. (2005). Predictors of objective and subjective career success: A meta-analysis. *Personnel psychology*, 58(2), 367-408.
- Ng, T. W. H., & Feldman, D. C. (2014). Subjective career success: A meta-analytic review. *Journal of Vocational Behavior*, 85(2), 169-179.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Advanced Workbook

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint	<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden
<input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Persönlicher Elevator Pitch

Modulcode: DLBKAENT2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen DLBKAENT01	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	---	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Heike Schiebeck (Persönlicher Elevator Pitch)

Kurse im Modul

- Persönlicher Elevator Pitch (DLBKAENT02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Konzeptpräsentation
Studienformat: myStudium
Konzeptpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Durch die Anwendung von Selbstreflexion, Selbstwahrnehmung auf der Basis relevanter beruflicher Erfolgsparameter sollen die Studierenden Karriereziele, Karriereschritte und ihre Karrierestrategie entwickeln. Unter Berücksichtigung ihrer aktuellen beruflichen und/oder Studiensituation werden die zentralen Elemente einer kurz- und mittelfristigen Karriereplanung von den Studierenden für ihre individuelle Situation erarbeitet. Am Ende des Kurses sind die Studierenden in der Lage, ihren persönlichen Elevator Pitch zu präsentieren und zielgruppen- bzw. publikumsgerecht zu kommunizieren. Auf diese Weise reflektieren sie ihre aktuelle berufliche Situation. Der persönliche Elevator Pitch ist das Herzstück des Personal Branding und unterstützt die Vermittlung dieser Vision bei persönlichen Netzwerkaktivitäten.

Qualifikationsziele des Moduls**Persönlicher Elevator Pitch**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihre Karriereziele, Karriereschritte und den persönlichen Status Quo auf Basis ihrer bisherigen Leistungen zu ermitteln.
- ihre aktuelle Situation zu reflektieren und zu definieren, wohin sie sich entwickeln wollen und welchen Karriereschritt sie anstreben.
- eine Karrierestrategie zu entwickeln, indem sie persönliche Karriereziele und einen kohärenten Aktionsplan erstellen.
- den Prozess des Aufbaus einer persönlichen Marke zu verstehen und anzuwenden.
- ihre Identität, ihre Fähigkeiten, ihre Profession, die Gründe für ihre Überzeugung und die notwendigen "Investitionen" zur Erreichung der Karriereschritte zu definieren.
- ihre persönlichen Stärken und ihren wichtigsten Antrieb zu identifizieren.
- die Macht der effektiven Kommunikation, des Netzwerkens und des Storytellings zu verstehen.
- die Prinzipien und den Prozess der Gestaltung eines starken persönlichen Elevator Pitches zu verstehen und anzuwenden.
- ihren persönlichen Elevator Pitch kritisch zu reflektieren und an die Besonderheiten des Kontexts, des Publikums, der Zielgruppe und der Art der Präsentation anzupassen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Human Resources.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Human Resources.

Persönlicher Elevator Pitch

Kurscode: DLBKAENT02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	DLBKAENT01

Beschreibung des Kurses

Die Karriereformen variieren je nach Kontext oder persönlichen Vorlieben in der sich ständig verändernden, anspruchsvollen und komplexen Umwelt von heute. Veränderungen im Umfeld, wie z.B. im Bereich der Technologie, Nachhaltigkeit oder dem Aufkommen künstlicher Intelligenz, zwingen den:die Einzelne:n dazu, berufliche Übergänge selbst in die Hand zu nehmen. Persönliche Bemühungen, die eigene Karriere weiterzuentwickeln, etwa durch die Akquisition neuer Projekte, Jobs oder Arbeitgeber:innen, erfordern die richtigen Strategien, um erfolgreich zu sein. Kontakte durch gezieltes Netzwerken aufzubauen und zu pflegen sowie die Entwicklung der eigenen Marke spielen dabei eine besondere Rolle. Gerade für Berufseinsteiger:innen nach abgeschlossener Ausbildung/Studium ist effektives Netzwerken der Schlüssel für den Berufseinstieg und die Karriereentwicklung in diesen turbulenten Zeiten. Darüber hinaus ist Personal Branding ein Konzept, das nicht nur in der Forschung an Relevanz gewonnen hat, sondern auch in der Karriereberatung breite Anwendung findet. Die Entwicklung und Vermittlung einer persönlichen Marke ist ein zentrales Thema dieses Kurses. Durch den Einsatz des Personal Branding-Ansatzes bei Netzwerk-Aktivitäten kann der:die Einzelne zu seinem:ihrem beruflichen Erfolg beitragen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- ihre Karriereziele, Karriereschritte und den persönlichen Status Quo auf Basis ihrer bisherigen Leistungen zu ermitteln.
- ihre aktuelle Situation zu reflektieren und zu definieren, wohin sie sich entwickeln wollen und welchen Karriereschritt sie anstreben.
- eine Karrierestrategie zu entwickeln, indem sie persönliche Karriereziele und einen kohärenten Aktionsplan erstellen.
- den Prozess des Aufbaus einer persönlichen Marke zu verstehen und anzuwenden.
- ihre Identität, ihre Fähigkeiten, ihre Profession, die Gründe für ihre Überzeugung und die notwendigen "Investitionen" zur Erreichung der Karriereschritte zu definieren.
- ihre persönlichen Stärken und ihren wichtigsten Antrieb zu identifizieren.
- die Macht der effektiven Kommunikation, des Netzwerkens und des Storytellings zu verstehen.
- die Prinzipien und den Prozess der Gestaltung eines starken persönlichen Elevator Pitches zu verstehen und anzuwenden.
- ihren persönlichen Elevator Pitch kritisch zu reflektieren und an die Besonderheiten des Kontexts, des Publikums, der Zielgruppe und der Art der Präsentation anzupassen.

Kursinhalt

- Das Kernelement dieses Kurses ist ein persönlicher Elevator Pitch mithilfe eines Personal Branding-Canvas. Die Entwicklung einer persönlichen Marke ist nicht nur für Freiberufler:innen oder Unternehmer:innen relevant, sondern auch für Personen, die ihre eigene Weiterentwicklung auf der Karriereleiter innerhalb ihrer Organisation anstreben, oder für diejenigen, die einen Arbeitsplatz suchen. Nachdem die Teilnehmer:innen die Merkmale und Hintergründe des Personal Branding und den zugrundeliegenden Prozess verstanden haben, werden sie in der Lage sein, diesen Prozess auf ihre eigene Person und Situation anzuwenden.
- Selbstwahrnehmung ist die wichtigste "Zutat" für den Aufbau einer wirksamen persönlichen Marke ist, werden die Teilnehmer:innen dazu ermutigt, sich auf eine intensive Reise der Selbstreflexion zu begeben, um ihr Verständnis für ihre Identität, ihre Fähigkeiten, ihren Beruf und ihre Gründe für eine persönliche Marke zu vertiefen und in der Folge einen persönlichen Elevator Pitch zu entwickeln.
- Der Elevator Pitch ist das Herzstück und die Essenz des Personal Branding und ermöglicht es dem:der Einzelnen, sich wichtigen Personen und potenziellen Arbeitgeber:innen kurz und prägnant zu präsentieren. Nachdem die Studierenden die Prinzipien und Erfolgsfaktoren eines Elevator Pitch verstanden haben, können sie ihren eigenen Elevator Pitch entwickeln. Sie werden lernen, Aspekte wie Timing, Nutzen, klare Positionierung und das Zielpublikum durch eine mündliche Form der Präsentation entsprechend zu berücksichtigen. Darüber hinaus wird die Rolle von Kommunikations-, Netzwerk- und Storytelling-Prinzipien hervorgehoben.
- Kenntnis der Kernelemente und Erfolgsfaktoren des persönlichen Elevator Pitch im Rahmen der individuellen Karriereentwicklung.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Dowling, D. (2009). How to Perfect an Elevator Pitch About Yourself. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2009/05/how-to-perfect-an-elevator-pit>.
- Gorbatov, S., Khapova, S. N., & Lysova, E. I. (2018). Personal branding: Interdisciplinary systematic review and research agenda. *Frontiers in psychology*, 2238.
- Gorbatov, S., Khapova, S. N., & Lysova, E. I. (2019). Get noticed to get ahead: The impact of personal branding on career success. *Frontiers in psychology*, 2662.
- Spall, C., & Schmidt, H. J. (2019). *Personal Branding. Was Menschen zu starken Marken macht*. Springer Gabler.
- Woodside, A. G. (2010). Brand consumer storytelling theory and research: Introduction to a Psychology & Marketing special issue. *Psychology & Marketing*, 27(6), 531-540.
- Zayats, M. (2020). *Digital Personal Branding. Über den Mut, sichtbar zu sein. Ein Guide für Menschen und Unternehmen*. Springer Gabler.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Konzeptpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Projekt
---------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Konzeptpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Unternehmensgründung und Innovationsmanagement

Modulcode: BUGR

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Mirko Bendig (Unternehmensgründung und Innovationsmanagement)

Kurse im Modul

- Unternehmensgründung und Innovationsmanagement (BUGR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium
Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung:
Fallstudie, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Unternehmensgründung und Unternehmensgründer
- Innovationsmanagement
- Prüfung der Geschäftsidee
- Geschäftsplanung
- Finanzierung
- Rechtliche Aspekte
- Businessplan als Basiskonzept der Gründung

Qualifikationsziele des Moduls**Unternehmensgründung und Innovationsmanagement**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Bedeutung und Grundzüge der empirischen Entrepreneurswissenschaft wiederzugeben, und in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung zu erkennen.
- Gründerentscheidungen unter Berücksichtigung ihrer Rahmenbedingungen zu analysieren, und mit Blick auf Rechtsformwahl, Finanzierungsentscheidungen und Businessplangestaltung nachzuvollziehen.
- die Grundzüge strategischen wie operativen Innovationsmanagements darzustellen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Unternehmensgründung und Innovationsmanagement

Kurscode: BUGR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Dieser Kurs vermittelt das betriebswirtschaftliche Basiswissen für die Gründung von Unternehmen. Es werden die ökonomischen und kaufmännischen Grundlagen der Unternehmensgründung und der Unternehmensentwicklung unter Berücksichtigung von Rahmenbedingungen des Gründungsprozesses dargestellt. Dazu werden Finanzierungsmöglichkeiten, rechtliche Rahmenbedingungen und Planungsprozesse erörtert. Besonderes Augenmerk wird auf den Businessplan als zentralem Planungsmittel der Gründung gelegt. Abschließend werden die Kernelemente des Innovationsmanagements dargestellt, und zwar sowohl in seiner strategischen wie auch in seiner operativen Ausprägung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Bedeutung und Grundzüge der empirischen Entrepreneurswissenschaft wiederzugeben, und in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung zu erkennen.
- Gründerentscheidungen unter Berücksichtigung ihrer Rahmenbedingungen zu analysieren, und mit Blick auf Rechtsformwahl, Finanzierungsentscheidungen und Businessplangestaltung nachzuvollziehen.
- die Grundzüge strategischen wie operativen Innovationsmanagements darzustellen.

Kursinhalt

1. Entrepreneurship
 - 1.1 Die Wissenschaft vom Entrepreneur
 - 1.2 Persönlichkeit, Prozesse und Definitionen
2. Volkswirtschaftliche Aspekte
 - 2.1 (Volkswirtschafts-)Theoretische Funktionen innovativer Entrepreneure
 - 2.2 Internationale volkswirtschaftliche Aspekte
 - 2.3 Entrepreneurship in Deutschland
3. Handlungs- und Entscheidungsfelder von Gründern
 - 3.1 Grundmodell des Entrepreneurship
 - 3.2 Opportunities – unternehmerische Gelegenheiten
 - 3.3 Handlungs- und Entscheidungsfelder „Ressourcen“ und „Organisation“

- 3.4 Entscheidungs- und Handlungsfeld „Strategie“
- 4. Rahmenbedingungen konstitutiver Entscheidungen: Gründungsfinanzierung
 - 4.1 Grundfragen der Gründungsfinanzierung
 - 4.2 Eigenkapitalgeber und Gründungsfinanzierung mit Eigenkapital
 - 4.3 Rolle der Kreditinstitute und Gründungsfinanzierung mit Fremdkapital
 - 4.4 Sonstige Finanzierungsarten und öffentliche Fördermittel
- 5. Rahmenbedingungen konstitutiver Entscheidungen: Rechtsformen
 - 5.1 Entscheidungskriterien und Rechtsquellen
 - 5.2 Rechtsformen
 - 5.3 Gründungsrelevante rechtliche Aspekte
- 6. Geschäftsmodell und Businessplan
 - 6.1 Die Geschäftsidee
 - 6.2 Entrepreneurial Design – das Geschäftsmodell
 - 6.3 Analysemöglichkeiten des Entrepreneurial Designs und Finanzierungsplanung
 - 6.4 Der Businessplan
- 7. Strategisches Innovationsmanagement
 - 7.1 Innovation und Innovationsmanagement
 - 7.2 Innovationsmanagement
 - 7.3 Normatives und strategisches Innovationsmanagement
- 8. Operatives Innovationsmanagement
 - 8.1 Innovationsorientierte Organisation und Führung
 - 8.2 Management von Innovationsprozessen
 - 8.3 Implementierung und Entwicklungstendenzen im Innovationsmanagement

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Arnold, J. (2009): Existenzgründung. Businessplan & Chancen. 2. Auflage, UVIS, Burgrieden.
- Arnold, J. (2010): Existenzgründung. Fakten & Grundsätzliches. 3. Auflage, UVIS, Burgrieden.
- Hauschildt, J./Salomo, S. (2010): Innovationsmanagement. 5. Auflage, Vahlen, München.
- Hebig, M. (2004): Existenzgründungsberatung. Steuerliche, rechtliche und wirtschaftliche Gestaltungshinweise zur Unternehmensgründung. 5. Auflage, ESV.
- Hering, T./Vincenti, A. J. F. (2005): Unternehmensgründung. Oldenbourg, München.
- Hofert, S. (2010): Praxisbuch Existenzgründung. Erfolgreich selbstständig werden und bleiben. Eichborn, Frankfurt a. M.
- Küsell, F. (2006): Praxishandbuch Unternehmensgründung. Unternehmen erfolgreich gründen und managen. Gabler, Wiesbaden.
- Malek, M./Ibach, P.-K./Ahlers, J. (2003): Entrepreneurship. Prinzipien, Ideen und Geschäftsmodelle zur Unternehmensgründung im Informationszeitalter. dpunkt.verlag, Heidelberg.
- Singler, A. (2010): Businessplan. 3. Auflage, Haufe-Lexware, Freiburg.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Investition und Finanzierung

Modulcode: DLBLOFUI-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Jessica Hastenteufel (Investition und Finanzierung)

Kurse im Modul

- Investition und Finanzierung (DLBLOFUI01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Duales Studium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Einführung in die Investitionstheorie
- Methoden der Investitionsrechnung
- Einführung in die Finanzierung
- Kennzahlen
- Langfristige Finanzplanung
- Fremdkapitalfinanzierung
- Eigenkapitalfinanzierung

Qualifikationsziele des Moduls**Investition und Finanzierung**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen der Investitionsrechnung wiederzugeben.
- einschlägige Fachbegriffe im Gebiet der Investitionstheorie, insbesondere die Unterscheidung von statischen und dynamischen Verfahren, zu erklären.
- die wichtigsten Verfahren der Investitionsrechnung selbstständig anzuwenden.
- bestimmte Investitionsprojekte zu beurteilen und aus einer Mehrzahl an Gestaltungsalternativen gegenüber anderen auszuwählen.
- die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung, insbesondere die Unterscheidung von Eigen- und Fremdfinanzierung sowie die Außen- und Innenfinanzierung, zu erläutern.
- das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften zu verstehen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Finanzen & Steuern

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft

Investition und Finanzierung

Kurscode: DLBLOFUI01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden widmen sich im ersten Teil dieses Kurses der Investitionsseite und damit der Frage der Analyse und Generierung finanzwirtschaftlicher Werte. Behandelt werden zunächst die Grundlagen, Annahmen und Ziele der Investitionstheorie sowie deren Anwendung im praktischen Kontext. Eine Abgrenzung von statischen und dynamischen Verfahren dient der grundsätzlichen Einordnung der Methoden, wobei der Fokus auf den dynamischen Verfahren liegt. Gegenstand der Investitionsanalyse ist die wirtschaftliche Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Zahlungsströmen, welche aus unternehmerischen Entscheidungen jedweder Art resultieren können. Dafür werden die einschlägigen Verfahren detailliert vorgestellt und deren Anwendung eingeübt. Die Studierenden erlernen in diesem Kurs zudem die fundamentalen Grundlagen der Finanzierung von Unternehmen. Sie lernen die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung kennen und verstehen das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften durch Eigen- und Fremdkapital. Der Kurs geht auf die zentrale Bedeutung der Finanzberichterstattung für die Informationsbeschaffung von Investoren ein und beinhaltet die Methoden der langfristigen Finanzplanung.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die fundamentalen Grundlagen der Investitionsrechnung wiederzugeben.
- einschlägige Fachbegriffe im Gebiet der Investitionstheorie, insbesondere die Unterscheidung von statischen und dynamischen Verfahren, zu erklären.
- die wichtigsten Verfahren der Investitionsrechnung selbstständig anzuwenden.
- bestimmte Investitionsprojekte zu beurteilen und aus einer Mehrzahl an Gestaltungsalternativen gegenüber anderen auszuwählen.
- die einschlägigen Fachbegriffe im Gebiet der Finanzierung, insbesondere die Unterscheidung von Eigen- und Fremdfinanzierung sowie die Außen- und Innenfinanzierung, zu erläutern.
- das Zusammenspiel von Unternehmen und Kapitalmärkten bei der Finanzierung von Kapitalgesellschaften zu verstehen.

Kursinhalt

1. Einführung in die Investitionstheorie
 - 1.1 Der Investitionsbegriff
 - 1.2 Die Investitionsentscheidung
 - 1.3 Die Ziele des Investors

- 1.4 Die Daten und die Datenbeschaffung
- 1.5 Methoden der Investitionsrechnung
2. Statische Verfahren der Investitionsrechnung
 - 2.1 Kostenvergleichsrechnung
 - 2.2 Gewinnvergleichsrechnung
 - 2.3 Rentabilitätsvergleichsrechnung
 - 2.4 Statische Amortisationsrechnung
3. Kapitalwertmethode
 - 3.1 Grundlagen
 - 3.2 Anwendung
 - 3.3 Entscheidungskalkül
 - 3.4 Prämissen
 - 3.5 Bewertung und Anwendung
4. Die Methode des internen Zinssatzes
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Anwendung
 - 4.3 Entscheidungskalkül
 - 4.4 Prämissen
 - 4.5 Bewertung und Anwendung
5. Annuitätenmethode und Amortisationsrechnung
 - 5.1 Annuitätenmethode
 - 5.2 Dynamische Amortisationsrechnung
6. Einführung in die Finanzierung
 - 6.1 Die Rolle des Finanzmanagements
 - 6.2 Ziele des Finanzmanagements
 - 6.3 Die Rolle der Kapitalmärkte
7. Finanzkennzahlen
 - 7.1 Einführung
 - 7.2 Investitionskennzahlen
 - 7.3 Finanzierungskennzahlen
 - 7.4 Liquiditätskennzahlen
 - 7.5 Rentabilitätskennzahlen
 - 7.6 Marktwertkennzahlen

8. Langfristige Finanzplanung
 - 8.1 Eigenkapital versus Fremdkapital
 - 8.2 Externe versus interne Finanzierungsquellen
 - 8.3 Langfristige Finanzplanung im Unternehmen
 - 8.4 Finanzierung und Wachstum

9. Festverzinsliche Wertpapiere und Anleihemärkte
 - 9.1 Anleihen
 - 9.2 Die Bewertung von Anleihen
 - 9.3 Ratings
 - 9.4 Anleihemärkte

10. Eigenkapitalinstrumente und Aktienmärkte
 - 10.1 Aktien
 - 10.2 Aktienmärkte und die Funktionsweise von Börsen

11. Kapitalstrukturpolitik
 - 11.1 Kapitalstrukturpolitik

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Becker, H.P./Peppmaier, A. (2018): Investition und Finanzierung: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft, 8. Auflage, SpringerGabler, Wiesbaden.
- Bieg, H./Waschbusch, G./Kußmaul, H. (2016): Investition. 3. Auflage, Vahlen, München.
- Bitz, M./Ewert, J./Terstege, U. (2018): Investition. Multimediale Einführung in finanzmathematische Entscheidungskonzepte. 3. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Blohm, H./Lüder, K./Schaefer, C. (2013): Investition. Schwachstellenanalyse des Investitionsbereichs und Investitionsrechnung. 10. Auflage, Vahlen, München.
- Bösch, M. (2019): Finanzwirtschaft. Investition, Finanzierung, Finanzmärkte und Steuerung. 4. Auflage, Vahlen, München.
- Brealy, R.A. et al. (2020): Principles of Corporate Finance, 13. Auflage, McGraw-Hill, London.
- Brigham, E.F./Ehrhardt, M.C. (2020): Financial Management. Theory & Practice, 16. Auflage, Cengage, London.
- Burger, A./Keipinger, P. (2016): Investitionsrechnung. Grundlagen, Beispiele, Übungsaufgaben mit Musterlösungen. Vahlen, München.
- Copeland, T. E./Weston, J. F./Shastri, K. (2008): Finanzierungstheorie und Unternehmenspolitik. 4. Auflage, Pearson, München.
- Däumler, K.-D./Grabe, J. (2014): Grundlagen der Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung. Aufgaben und Lösungen. Testklausur. Checklisten. Tabellen für die finanzmathematischen Faktoren. 13. Auflage, NWB, Herne.
- Götze, U. (2014): Investitionsrechnung. Modelle und Analysen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben. 7. Auflage, Springer Gabler, Berlin/Heidelberg.
- Kruschwitz, L. (2019): Investitionsrechnung. 15. Auflage, De Gruyter Oldenbourg, München.
- Olfert, K. (2019): Investition. 14. Auflage, Kiehl, Ludwigshafen.
- Perridon, L./Steiner, M./Rathgeber, A. (2017): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage, Vahlen, München.
- Volkart, R./Wagner, A. F. (2018): Corporate Finance. Grundlagen von Finanzierung und Investition. 7. Auflage, Versus, Zürich.
- Vollmuth, H./Zwettler, R. (2019): Kennzahlen, 4. Auflage, Haufe, München.
- Wöhe G. et al. (2013): Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. 11. Auflage, Vahlen, München.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Wirtschaftsmathematik

Modulcode: BWMA-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r) Prof. Dr. Andreas Herrmann (Wirtschaftsmathematik)
--

Kurse im Modul
<ul style="list-style-type: none"> Wirtschaftsmathematik (BWMA01-01)

Art der Prüfung(en)	
Modulprüfung <u>Studienformat: Fernstudium</u> Klausur, 90 Minuten <u>Studienformat: myStudium</u> Klausur, 90 Minuten <u>Studienformat: Duales Studium</u> Klausur, 90 Minuten <u>Studienformat: Kombistudium</u> Klausur, 90 Minuten	Teilmodulprüfung
Anteil der Modulnote an der Gesamtnote s. Curriculum	

Lehrinhalt des Moduls

- Mathematische Grundlagen
- Funktionen einer Variablen
- Differentiation
- Optimierung
- Funktionen mehrerer Variablen
- Finanzmathematik
- Weiterführende Themengebiete

Qualifikationsziele des Moduls**Wirtschaftsmathematik**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden wirtschaftsmathematischen Werkzeuge und Methoden zu kennen und diese bei Bedarf abzurufen und auf andere wirtschaftswissenschaftliche Fragestellungen anzuwenden.
- mathematische Herleitungen in anderen Modulen nachzuvollziehen und zu verstehen.
- einen Zugang zu eigenen analytischen Schlussfolgerungen zu besitzen.
- quantitative Zusammenhänge eigenständig zu erkennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Methoden

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Wirtschaftsmathematik

Kurscode: BWMA01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Wirtschaftsmathematik vermittelt als Grundlagenfach quantitative Methoden, die für alle Bereiche der Wirtschaftswissenschaften unumgänglich sind. Studierende von wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen müssen in der Lage sein, komplexe ökonomische Prozesse sachlogisch zu beschreiben und zu analysieren. Die Wirtschaftsmathematik stellt für diese Aufgabe ein wichtigstes Instrument dar. Mit ihrer Hilfe ist es möglich, Entscheidungen und Optimierungen innerhalb einer Firma vorzunehmen, und Konsumenten- bzw. Produzentenverhalten auf Märkten zu analysieren. Der Kurs Wirtschaftsmathematik zielt daher darauf ab, Studierende mit den elementaren Grundlagen der (Wirtschafts-)Mathematik vertraut zu machen. Es wird zudem anhand von Anwendungsbeispielen aufgezeigt, wie die erlernten mathematischen Werkzeuge in der wirtschaftswissenschaftlichen Praxis zur Anwendung kommen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die grundlegenden wirtschaftsmathematischen Werkzeuge und Methoden zu kennen und diese bei Bedarf abzurufen und auf andere wirtschaftswissenschaftliche Fragestellungen anzuwenden.
- mathematische Herleitungen in anderen Modulen nachzuvollziehen und zu verstehen.
- einen Zugang zu eigenen analytischen Schlussfolgerungen zu besitzen.
- quantitative Zusammenhänge eigenständig zu erkennen.

Kursinhalt

1. Mathematische Grundlagen
 - 1.1 Mathematik
 - 1.2 Zahlenbereiche
 - 1.3 Rechenregeln
 - 1.4 Gleichungen
 - 1.5 Ungleichungen
 - 1.6 Mengenlehre - ein kurzer Überblick
 - 1.7 Prozentrechnungen - ein kurzer Überblick
2. Funktionen einer Variablen
 - 2.1 Grundlegende Definitionen

2.2	Darstellung von Funktionen
2.3	Arten von Funktionen
2.4	Eigenschaften von Funktionen
2.5	Ökonomische Anwendungen
3.	Differentiation
3.1	Differenzen und Differentialquotient
3.2	Ableitungsregeln
3.3	Steigung und Krümmung
3.4	Ökonomische Anwendungen
4.	Optimierung
4.1	Extrempunkte
4.2	Kurvendiskussion
4.3	Ökonomische Anwendungen
5.	Funktionen mehrerer Variablen
5.1	Einführung
5.2	Differentiation
5.3	Optimierung
5.4	Ökonomische Anwendungen
6.	Finanzmathematik
6.1	Grundlagen
6.2	Anwendungen
7.	Weiterführende Themengebiete
7.1	Integration
7.2	Lineare Algebra
7.3	Differenzen und Differentialgleichungen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Albrecht, P. (2019): Finanzmathematik für Wirtschaftswissenschaftler: Grundlagen, Anwendungsbeispiele, Fallstudien, Aufgaben und Lösungen, 4. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Hoffmann, S./ Krause, H. (2013): Mathematische Grundlagen für Betriebswirte, 9. Auflage, NWB-Verlag, Hamm.
- Merz, M./ Wüthrich, M. (2013): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler – Die Einführung mit vielen ökonomischen Beispielen, Vahlen Verlag, München.
- Sydsæter, K./Hammond, P./ Strom, A./ Carvajal, A. (2018): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler – Basiswissen mit Praxisbezug, 5. Auflage, Pearson Studium, Hallbergmoos.
- Tietze, J. (2019): Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik – Das praxisnahe Lehrbuch – inklusive Brückenkurs für Einsteiger, 18. Auflage, Springer Spektrum, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Artificial Intelligence

Modulcode: DLBDSEAIS1_D

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. N.N. (Artificial Intelligence)

Kurse im Modul

- Artificial Intelligence (DLBDSEAIS01_D)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Geschichte der KI
- Moderne KI-Systeme
- Bestärkendes Lernen
- Verarbeitung natürlicher Sprache
- Computer Vision

Qualifikationsziele des Moduls**Artificial Intelligence**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die historische Entwicklung der künstlichen Intelligenz zu erläutern.
- den Ansatz aktueller KI-Systeme zu verstehen.
- die Konzepte hinter dem bestärkenden Lernen zu verstehen.
- natürliche Sprache mit grundlegenden NLP-Techniken zu analysieren.
- Bilder und ihre Inhalte zu untersuchen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Data Science & Artificial Intelligence

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich IT & Technik

Artificial Intelligence

Kurscode: DLBDSEAIS01_D

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Suche nach künstlicher Intelligenz (KI) hat das Interesse der Menschheit seit vielen Jahrzehnten begeistert und ist seit den 1960er Jahren ein aktives Forschungsgebiet. Dieser Kurs gibt einen detaillierten Überblick über die historischen Entwicklungen, Erfolge und Rückschläge der KI sowie über moderne Ansätze in der Entwicklung der künstlichen Intelligenz. Dieser Kurs gibt eine Einführung in das bestärkende Lernen, einem Prozess, der dem ähnelt, wie Menschen und Tiere die Welt erleben: die Umwelt zu erforschen und die beste Vorgehensweise abzuleiten. In diesem Kurs werden auch die Prinzipien der natürlichen Sprachverarbeitung und der Computer Vision (computerbasiertes Sehen) behandelt, beides Schlüsselkomponenten für eine künstliche Intelligenz, die in der Lage ist, mit ihrer Umgebung zu interagieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die historische Entwicklung der künstlichen Intelligenz zu erläutern.
- den Ansatz aktueller KI-Systeme zu verstehen.
- die Konzepte hinter dem bestärkenden Lernen zu verstehen.
- natürliche Sprache mit grundlegenden NLP-Techniken zu analysieren.
- Bilder und ihre Inhalte zu untersuchen.

Kursinhalt

1. Geschichte der KI
 - 1.1 Historische Entwicklungen
 - 1.2 KI-Winter
 - 1.3 Expertensysteme
 - 1.4 Bedeutsame Fortschritte
2. Moderne KI-Systeme
 - 2.1 Schwache versus allgemeine KI
 - 2.2 Anwendungsbereiche
3. Bestärkendes Lernen
 - 3.1 Was ist bestärkendes Lernen?
 - 3.2 Markov-Ketten und Wertfunktion

3.3	Zeitdifferenz und Q-Lernen
4.	Verarbeitung natürlicher Sprache (NLP)
4.1	Einführung in NLP und Anwendungsbereiche
4.2	Grundlegende NLP-Techniken
4.3	Vektorisierung von Daten
5.	Computer Vision
5.1	Pixel und Filter
5.2	Feature-Erkennung
5.3	Verzerrungen und Kalibrierung
5.4	Semantische Segmentierung

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bear, F. / Barry, W. / Paradiso, M. (2006): Neuroscience: Exploring the brain. 3rd edition, Lippincott Williams and Wilkins, Baltimore, MD. ▪ Bird S. / Klein, E. / Loper, E. (2009): Natural language processing with Python. 2nd edition, O'Reilly, Sebastopol, CA. ▪ Chollet, F. (2017): Deep learning with Python. Manning, Shelter Island, NY. ▪ Fisher, R. B. et al (2016) : Dictionary of computer vision and image processing. John Wiley & Sons, Chichester. ▪ Geron, A. (2017): Hands-on machine learning with Scikit-Learn and TensorFlow. O'Reilly, Boston, MA. ▪ Goodfellow, I. / Bengio, Y. / Courville, A. (2016): Deep learning. MIT Press, Boston, MA. ▪ Grus, J. (2019): Data science from scratch: First principles with Python. O'Reilly, Sebastopol, CA. ▪ Jurafsky, D. / Martin, J. H. (2008): Speech and language processing. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ. ▪ Nilsson, N. (2009): The quest for artificial intelligence. Cambridge University Press, Cambridge. ▪ Russell, S. / Norvig, P. (2009): Artificial intelligence: A modern approach. 3rd edition, Pearson, Essex. ▪ Sutton, R. / Barto, A. (2018): Reinforcement learning: An introduction. 2nd edition, MIT Press, Boston, MA. ▪ Szelski, R. (2011): Computer vision: Algorithms and applications. 2nd edition, Springer VS, Wiesbaden. ▪ Szepesvári, C. (2010): Algorithms for reinforcement learning. Morgan & Claypool, San Rafael, CA. ▪ Wiering, M. / Otterlo, M. (2012): Reinforcement learning: State of the art. Springer, Berlin.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint	<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken

Modulcode: DLBPKIEKPT1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Sebastian Lempert (Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken)

Kurse im Modul

- Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken (DLBPKIEKPT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Projektpräsentation

Studienformat: Kombistudium

Projektpräsentation

Studienformat: Fernstudium

Projektpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Geschichte der KI
- Moderne KI-Systeme
- Bestärkendes Lernen
- Verarbeitung natürlicher Sprache
- Computer Vision

Qualifikationsziele des Moduls**Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Grundlegende Prompt-Techniken in generativen KI-Anwendungen zu verstehen und anzuwenden.
- Die Wirksamkeit der grundlegenden Prompts zu analysieren und zu bewerten.
- Ethische Aspekte bei der Gestaltung und Verwendung von KI für grundlegende Prompt-Techniken anzuwenden.
- Effektive Prompts für reale Szenarien zu entwerfen, umsetzen und zu optimieren durch praktische Übungen.
- Kreatives und innovatives Denken bei der Anwendung von Prompt-Techniken zur Lösung komplexer Probleme in ihrem Fachgebiet zu präsentieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Data Science & Artificial Intelligence

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich IT & Technik

Projekt: KI-Exzellenz mit kreativen Prompt-Techniken

Kurscode: DLBPKIEKPT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

In diesem Kurs erkunden die Studierenden die faszinierende Welt des Prompts in generativen KI-Anwendungen. Sie beteiligen sich an praktischen Übungen, um neue KI-generierte Inhalte wie Texte, Bilder und Videos zu erstellen. Durch diese Übungen lernen die Studierenden, wie sie diese Systeme effektiv nutzen, analysieren und bewerten können, entsprechend ihrem jeweiligen Studienbereich.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Grundlegende Prompt-Techniken in generativen KI-Anwendungen zu verstehen und anzuwenden.
- Die Wirksamkeit der grundlegenden Prompts zu analysieren und zu bewerten.
- Ethische Aspekte bei der Gestaltung und Verwendung von KI für grundlegende Prompt-Techniken anzuwenden.
- Effektive Prompts für reale Szenarien zu entwerfen, umsetzen und zu optimieren durch praktische Übungen.
- Kreatives und innovatives Denken bei der Anwendung von Prompt-Techniken zur Lösung komplexer Probleme in ihrem Fachgebiet zu präsentieren.

Kursinhalt

- In diesem Kurs arbeiten die Studierenden an einer grundlegenden praktischen Umsetzung eines generativen KI-Anwendungsfalls, indem sie aus einer Auswahl, die in der ergänzenden Richtlinie bereitgestellt wird, wählen. Der Kurs bietet praktische Beispiele als Lernmaterialien und Übungen mit grundlegenden Prompt-Techniken für Open-Source-Text-, Bild- und Video-Generierungsfälle. Die Übungen sollen die Studierenden inspirieren und anleiten, ihren eigenen generativen KI-Anwendungsfall zu bearbeiten, der eine Beschreibung des Anwendungsfalls, ausgewählte Prompt-Techniken, Ergebnisse und kritische Bewertungen aus technischer und ethischer Perspektive umfasst.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Berens, A., & Bolk, C. (2023). Content Creation mit KI. Rheinwerk Computing.
- Dang, H., Mecke, L., Lehmann, F., Goller, S., & Buschek, D. (2022). How to prompt? Opportunities and challenges of zero- and few-shot learning for human-AI interaction in creative applications of generative models. arXiv. <https://arxiv.org/pdf/2209.01390.pdf>
- Wei, J., Wang, X., Schuurmans, D., Bosma, M., Ichter, B., Xia, F., Chi, E. H., Le., Q. V., & Zhou, D. (2023). Chain-of-thought prompting elicit reasoning in large language models. arXiv. <https://arxiv.org/pdf/2201.11903.pdf>

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Projektpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Werbepsychologie

Modulcode: DLBMAWEPS

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	-----------------------------	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Benny Briesemeister (Werbepsychologie)

Kurse im Modul

- Werbepsychologie (DLBWPMUW02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen und Entwicklung der Werbepsychologie
- Theorien und Modelle der Werbewirkung
- Wahrnehmung
- Aufmerksamkeit
- Lernpsychologie, insbesondere emotionale Konditionierung
- Gedächtnis
- Psychologische Reaktanz, Einstellung und Einstellungsänderung
- Methoden der Werbepsychologie

Qualifikationsziele des Moduls**Werbepsychologie**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Theorien, Befunde und Methoden der Werbepsychologie zu erklären und diese in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- die wichtigsten psychologischen Aspekte der Werbewirkung zu benennen und konkrete Handlungsempfehlungen zu deren Optimierung abzuleiten.
- zu beurteilen, mit welchen Verfahren sie die Güte dieser Handlungsempfehlungen einschätzen können, um damit keine Kosten zu verschwenden.
- ihren Adressaten die kognitive Verarbeitung ihrer Informationen zu vermitteln und dabei kognitive Dissonanzen zu vermeiden (bzw. bewusst einzusetzen).
- ein Angebot, eine Person oder eine Marke emotional aufzuladen.
- mit Hilfe des erarbeiteten Methodeninventars Untersuchungen und Studien kritisch zu hinterfragen und eigene Untersuchungen durchzuführen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

Werbepsychologie

Kurscode: DLBWPMUW02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Werbepsychologie wendet die Grunddisziplinen der Allgemeinen Psychologie wie Wahrnehmung, Lernen, Emotionen, Einstellungen und Motive auf die Werbung an und arbeitet dabei die Besonderheiten heraus. Dabei stehen auch die unbewussten Erinnerungen und Motive im Fokus. Dabei steht die Fragestellung im Vordergrund, welche theoretischen Konzepte Handlungsempfehlungen geben können unter den Bedingungen des Information Overload, einem Vertrauensverlust gegenüber Institutionen und Medien sowie der raschen Entwicklung und Verbreitung neuer Medien wie V-Blogs und Virtual Reality.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die wichtigsten Theorien, Befunde und Methoden der Werbepsychologie zu erklären und diese in den Gesamtzusammenhang der Wirtschaftspsychologie einzuordnen.
- die wichtigsten psychologischen Aspekte der Werbewirkung zu benennen und konkrete Handlungsempfehlungen zu deren Optimierung abzuleiten.
- zu beurteilen, mit welchen Verfahren sie die Güte dieser Handlungsempfehlungen einschätzen können, um damit keine Kosten zu verschwenden.
- ihren Adressaten die kognitive Verarbeitung ihrer Informationen zu vermitteln und dabei kognitive Dissonanzen zu vermeiden (bzw. bewusst einzusetzen).
- ein Angebot, eine Person oder eine Marke emotional aufzuladen.
- mit Hilfe des erarbeiteten Methodeninventars Untersuchungen und Studien kritisch zu hinterfragen und eigene Untersuchungen durchzuführen.

Kursinhalt

1. Grundlagen und Entwicklung der Werbepsychologie
 - 1.1 Begriffsdefinition und Entwicklung der Werbepsychologie
 - 1.2 Psychologische Disziplinen und ihre Beiträge zur Werbepsychologie
 - 1.3 Umfeldbedingungen der Werbung, Krise der klassischen Werbung
 - 1.4 Werbung „Above/Below the Line“
 - 1.5 Werbung im Kommunikationsprozess
 - 1.6 Konzepte und Begriffe zur Werbegestaltung
2. Modelle der Werbewirkung

- 2.1 Mechanistische Reiz-Reaktion-Modelle (S-R, S-O-R)
- 2.2 Hierarchische Modelle der Werbewirkung
- 2.3 Zwei-Prozess-Modelle
3. Wahrnehmung
 - 3.1 Hypothesentheorie der Wahrnehmung
 - 3.2 Psychophysik
 - 3.3 Die Sinnesmodalitäten
 - 3.4 Multisensuale Ansprache
4. Aufmerksamkeit
 - 4.1 Steuerung der Aufmerksamkeit
 - 4.2 Werbung in Zeiten der Informationsüberflutung
 - 4.3 Umsetzung für die Werbegestaltung
 - 4.4 Werbewirkung ohne Aufmerksamkeit
5. Lernen
 - 5.1 Signallernen, das klassische Konditionieren nach Pawlow
 - 5.2 Emotionale (evaluative) Konditionierung
 - 5.3 Operantes Konditionieren
 - 5.4 Modelllernen in der Werbung
6. Gedächtnis
 - 6.1 Encodierung und Abruf
 - 6.2 Das Speichermodell des Gedächtnisses
 - 6.3 Vergessen und Interferenzeffekte
 - 6.4 Implizites Erinnern und Mere-Exposure-Effekt
7. Einstellung und Einstellungsänderungen
 - 7.1 Begriff der Einstellung
 - 7.2 Duale Prozesstheorien
 - 7.3 Die Rolle der Glaubwürdigkeit
 - 7.4 Beeinflussungsabsicht und Reaktanz
 - 7.5 Storytelling in der Werbung
8. Morphologische Ansätze
 - 8.1 Wurzeln der morphologischen Ansätze
 - 8.2 Scheren-Analyse der Werbewirkung
 - 8.3 Morphologische Werbewirkungsanalysen

9. Methoden der Werbepsychologie
 - 9.1 Antwortverzerrungen in der psychologischen Werbeforschung
 - 9.2 Biopsychologische und neurowissenschaftliche Methoden
 - 9.3 Quantitative Verfahren in der Werbepsychologie
 - 9.4 Qualitative Verfahren in der Werbepsychologie
 - 9.5 Werbung und Neue Medien

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Bak, P. M. (2014): Werbe- und Konsumentenpsychologie. Eine Einführung. Schaeffer-Poeschel, Stuttgart.
- Felser, G. (2015): Werbe- und Konsumentenpsychologie. 4. Auflage, Springer, Berlin/ Heidelberg.
- Fischer, K. P./Wiessner, D./Bidmon, R. K. (2011): Angewandte Werbepsychologie in Marketing und Kommunikation. Cornelsen, Berlin.
- Moser, K. (2015) Wirtschaftspsychologie. 2. Auflage, Springer, Berlin.
- Neumann, P. (2013): Handbuch der Markt- und Werbepsychologie. Huber, Bern.
- Salber, D. (2016): Wirklichkeit im Wandel. Einführung in die Morphologische Psychologie. Bouvier, Bonn.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

International Marketing

Module Code: DLBDSEIMB1

Module Type see curriculum	Admission Requirements none	Study Level BA	CP 5	Student Workload 150 h
--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------	----------------	----------------------------------

Semester / Term see curriculum	Duration Minimaldauer: 1 Semester	Regularly offered in WiSe/SoSe	Language of Instruction and Examination English
--	--	--	---

Module Coordinator

Caterina Fox (International Marketing)

Contributing Courses to Module

- International Marketing (DLBDSEIMB01)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: myStudies
Exam, 90 Minutes

Study Format: Distance Learning
Exam, 90 Minutes

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- International marketing strategy
- Cultural differences and their significance for marketing
- International marketing mix (product, price, promotion, and distribution decisions in an international environment)
- International market research and consumer behavior
- Ethical aspects in international marketing
- International marketing controlling and six sigma

Learning Outcomes**International Marketing**

On successful completion, students will be able to

- understand basic aspects of international strategic marketing.
- analyze cultural differences and their impact on international marketing.
- apply selected concepts of the international marketing mix.
- describe the possibilities of international market research and its influence on consumer behavior.
- recognize the necessity of international brand controlling and quality management.
- reproduce theoretical knowledge using case studies.

Links to other Modules within the Study Program

This module is similar to other modules in the field of Marketing & Sales

Links to other Study Programs of the University

All Bachelor Programs in the Marketing & Communication field

International Marketing

Course Code: DLBDSEIMB01

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		5	none

Course Description

Students are taught the necessity for strategic marketing in an international context. They will learn about essential cultural differences and their influences on international marketing management. The basic decisions, standardizations, and adaptations in international marketing are experienced by the students on the basis of different concepts in the international marketing mix. The necessity of international market research, strategic planning, and control are taught to the students, along with the ethical aspects in international marketing. The students analyze current topics in international marketing management and reflect on them in connection with the concepts they have learned in this course.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- understand basic aspects of international strategic marketing.
- analyze cultural differences and their impact on international marketing.
- apply selected concepts of the international marketing mix.
- describe the possibilities of international market research and its influence on consumer behavior.
- recognize the necessity of international brand controlling and quality management.
- reproduce theoretical knowledge using case studies.

Contents

1. Strategic International Marketing
 - 1.1 Internationalization
 - 1.2 Theoretical Foundations of International Market Entry Strategies
 - 1.3 Forms of International Market Entry
2. Cultural Differences as an Aspect of International Marketing
 - 2.1 Overview of Culture
 - 2.2 Cultural Model Based on Hofstede
 - 2.3 Cultural Model Based on Trompenaars
3. Case Studies in International Market Entry and Marketing Strategies
 - 3.1 Case Study: Nivea in South Korea

- 3.2 Case Study: Bosch and Siemens Hausgeräte GmbH in China
- 3.3 Case Study: Siemens Mobile in China
- 3.4 Case Study: Siemens in China
4. International Product Management and Product Development
 - 4.1 Goals of International Product Management
 - 4.2 Framework Conditions for International Product Management
 - 4.3 International Product Decisions
 - 4.4 International Product Development
5. Exchange Rate Fluctuations and International Price Calculation
 - 5.1 Tasks and Objectives of International Price Management
 - 5.2 Factors Influencing International Price Management
 - 5.3 Instruments of International Price Management
6. International Communication and International Sales Policy
 - 6.1 International Communication Management
 - 6.2 International Sales Management
7. International Marketing and Ethics
 - 7.1 Overview of International Marketing and Ethics
 - 7.2 Business Ethics in International Companies
 - 7.3 Case Study: Nestlé
8. Applied Market Research and Its Influence on Consumer Behavior
 - 8.1 Scope of International Market Research
 - 8.2 Requirements for International Market Research Information
 - 8.3 International Secondary Research
 - 8.4 International Primary Research
9. Monitoring and Control in International Marketing
 - 9.1 Controlling in International Management
10. Six Sigma, Brand Management, and Rebranding
 - 10.1 Six Sigma: Basics, Definitions, and Processes
 - 10.2 Brand Management
 - 10.3 Rebranding

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Armstrong, G., Kotler, P., & Opresnik, M. O. (2019). Marketing: An introduction (14th ed.). Pearson.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). Cultures and organizations—Software of the mind: Intercultural cooperation and its importance for survival. McGraw-Hill.
- Hollensen, S. (2020). Global marketing (8th ed.). Pearson.

Study Format myStudies

Study Format myStudies	Course Type Online Lecture
----------------------------------	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods		
Tutorial Support <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Exam, 90 Minutes

Student Workload					
Self Study 90 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 30 h	Self Test 30 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods		
Tutorial Support <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Learning Material <input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Slides	Exam Preparation <input checked="" type="checkbox"/> Practice Exam <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Online Marketing

Module Code: DLBMSM1-01_E

Module Type	Admission Requirements	Study Level	CP	Student Workload
see curriculum	none	BA	5	150 h

Semester / Term	Duration	Regularly offered in	Language of Instruction and Examination
see curriculum	Minimum 1 semester	WiSe/SoSe	English

Module Coordinator

Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Online Marketing)

Contributing Courses to Module

- Online Marketing (DLBMSM01-01_E)

Module Exam Type

Module Exam

Study Format: Distance Learning
Written Assessment: Written Assignment

Split Exam

Weight of Module

see curriculum

Module Contents

- Basics of Online Marketing
- Forms and Channels of Online Marketing
- Online Marketing Strategy
- Online Media Planning
- The Online Presence
- Mobile Marketing and M-Commerce
- Online law
- Online Customer Retention and Service
- Web Analytics

<p>Learning Outcomes</p> <p>Online Marketing</p> <p>On successful completion, students will be able to</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ classify and strategically consider the basics relevant for Online Marketing (online communication process, electronic value creation, ...) ▪ know the different Online Marketing channels and to evaluate digital advertising measures strategically and operationally on this basis. ▪ conceive an Online Marketing strategy and make strategic and operational decisions. ▪ attract and retain customers through Online Marketing measures. ▪ measure and evaluate Online Marketing programs. ▪ fundamentally assess the marketing chances of a company in the World Wide Web. ▪ consider the importance of mobile in the Online Marketing Mix. 	
<p>Links to other Modules within the Study Program</p> <p>This module is similar to other modules in the field of Online & Social Media Marketing</p>	<p>Links to other Study Programs of the University</p> <p>All Bachelor Programs in the Marketing & Communication field</p>

Online Marketing

Course Code: DLBMSM01-01_E

Study Level	Language of Instruction and Examination	Contact Hours	CP	Admission Requirements
BA	English		5	none

Course Description

This course uses interdisciplinary fundamentals that enable students to deal with the topic of Online Marketing in an operative and strategic way. This includes business and economic principles as well as communicative multimedia basics or the consideration of the basic tonality of Online Marketing channels. This holistic view is essential for strategic planning: In addition to considering the positioning of companies in the World Wide Web, the course will also work out how Online Marketing appearances can be optimized. The measurement of success and evaluation of relevant key figures complete the comprehensive basis for the whole module. The Online Marketing course teaches basic technical terms and concepts. These include the online communication process, added value of Online Marketing as well as electronic value creation and business models. Based on this knowledge, the course discusses aspects of product suitability, pricing policy, distribution policy, the various forms of marketing and distribution on the Internet. The course expands the understanding of the strategic and especially operational Online Marketing elements such as the planning and realization of advertising campaigns through various sales channels. In addition, the increasing development of mobile communication is taken into account and Mobile Marketing is considered as part of the Online Marketing Mix. To understand the behavior of online customers the course deals with the specific effects of advertising in regards to Online Marketing. Based on the principles of customer acquisition, the course discusses customer retention and loyalty in Online Marketing, strategies and tactics for increasing customer numbers, online campaigns and the importance of online relationships. Students learn the ropes of legal aspects and the principles of the German Data Protection Ordinance (DSGVO) relevant to Online Marketing to legally substantiate advertising campaigns and customer approaches. This course offers students the opportunity to get to know and implement the various aspects of Online Marketing Management in practice. They learn how to assess Online Media Planning through Web Analytics and targeted monitoring. For this, students learn the relevant Key Performance Indicators (KPIs) of Online Marketing, which are an essential condition for optimizing online strategies.

Course Outcomes

On successful completion, students will be able to

- classify and strategically consider the basics relevant for Online Marketing (online communication process, electronic value creation, ...)
- know the different Online Marketing channels and to evaluate digital advertising measures strategically and operationally on this basis.
- conceive an Online Marketing strategy and make strategic and operational decisions.
- attract and retain customers through Online Marketing measures.
- measure and evaluate Online Marketing programs.
- fundamentally assess the marketing chances of a company in the World Wide Web.
- consider the importance of mobile in the Online Marketing Mix.

Contents

1. Basics of Online Marketing
 - 1.1 Development and concept of Online Marketing
 - 1.2 The online communication process
 - 1.3 Added value of Online Marketing
 - 1.4 The role of Online Marketing in the Marketing Mix
 - 1.5 The electronic added value
 - 1.6 Electronic business concepts and platforms
 - 1.7 Current developments and trends
2. Forms and channels of Online Marketing
 - 2.1 Overview of the forms of Online Marketing
 - 2.2 Affiliate and Search Engine Marketing
 - 2.3 Display advertising and E-mail Marketing
 - 2.4 Social Media and Influencer Marketing
 - 2.5 Content Marketing and Storytelling
 - 2.6 Viral Marketing and Word-of-Mouth
 - 2.7 Native Advertising and Mobile Marketing
 - 2.8 Real Time Bidding and Programmatic Advertising
 - 2.9 Online PR
3. Online Marketing Strategy
 - 3.1 Setting goals and creating a basis
 - 3.2 The Customer Journey
 - 3.3 The adequate channel mix
 - 3.4 Define and analyze KPIs

4. Media planning online
 - 4.1 Principles of successful Media Planning
 - 4.2 Create and structure media budgets in a targeted manner
 - 4.3 Integrated campaigns and Cross-Media Marketing
 - 4.4 Successful media mix through campaign management

5. The Online Presence
 - 5.1 Website and web design
 - 5.2 Corporate Website
 - 5.3 Landing Page
 - 5.4 Blog
 - 5.5 Online Shop
 - 5.6 Online presentation and distribution of products and services - advantages and disadvantages

6. Mobile Marketing and M-Commerce
 - 6.1 Basics and classification of Mobile Marketing
 - 6.2 Responsive design vs. Apps vs. Mobile Web
 - 6.3 App and QR Code Marketing
 - 6.4 Location-based Services
 - 6.5 Mobile Advertising Media
 - 6.6 Mobile Commerce - definition and development
 - 6.7 Mobile Payment
 - 6.8 Success factors of mobile campaigns

7. Online law
 - 7.1 Legal aspects of Online Marketing
 - 7.2 Copyright law and the handling of user-generated content
 - 7.3 The right to your own image
 - 7.4 Basic Data Protection Ordinance (DSGVO)

8. Online Customer Retention and Service
 - 8.1 The AIDA model - extensions for Online Marketing
 - 8.2 Customer acquisition and customer retention in Online Marketing
 - 8.3 Online customer retention in the customer relationship life cycle
 - 8.4 Online customer service
 - 8.5 Excursus: Mass Customization

9. Web Analytics

- 9.1 Key figures in Online Marketing
- 9.2 Web Monitoring
- 9.3 Big Data

Literature

Compulsory Reading

Further Reading

- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2022). Digital marketing (8th ed.). Pearson.
- Kingsnorth, S. (2022). The Digital Marketing Handbook. KoganPage.
- Martínez-López, F. J., & López López, D. (Eds.). (2021). Advances in Digital Marketing and eCommerce. Springer Nature.

Study Format Distance Learning

Study Format Distance Learning	Course Type Online Lecture
--	--------------------------------------

Information about the examination	
Examination Admission Requirements	Online Tests: yes
Type of Exam	Written Assessment: Written Assignment

Student Workload					
Self Study 110 h	Contact Hours 0 h	Tutorial/Tutorial Support 20 h	Self Test 20 h	Independent Study 0 h	Hours Total 150 h

Instructional Methods		
Tutorial Support	Learning Material	Exam Preparation
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Course Book <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Guideline

Customer Relationship Management

Modulcode: DLBCRM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Simone Kerner (Customer Relationship Management)

Kurse im Modul

- Customer Relationship Management (DLBCRM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Duales Studium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium
Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Theoretische Erklärungsansätze des CRM
- Kundenlebens- und Kundenbeziehungszyklus
- Kundenzufriedenheit und -loyalität
- Kundenbindungsmanagement
- Kundenwert und Kundenportfoliomanagement
- Strategien und Instrumente des CRM
- Implementierung und Controlling von CRM

Qualifikationsziele des Moduls**Customer Relationship Management**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen und theoretischen Erklärungsansätze des Customer Relationship Managements darzustellen.
- die ökonomische Steuerung von Kundenbeziehungen zu analysieren.
- das Konstrukt des Kundenlebens- bzw. Kundenbeziehungszyklus und dessen Implikationen für die Anwendung des CRM-Instrumentariums zu erklären.
- die Kundenzufriedenheit und -loyalität einzuordnen und zu messen und damit die Wirkungskette der Kundenbindung und deren Beitrag zum ökonomischen Erfolg eines Unternehmens darzustellen.
- die Entwicklung, Planung und Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen umzusetzen.
- Kunden nach ihrem Kundenwert zu klassifizieren und eine effiziente Allokation von Ressourcen zur Schaffung von profitablen Kundenbeziehungen zu managen.
- alternative Strategien und Instrumente des CRM zu erläutern und diese zu implementieren sowie deren Erfolgswirkung zu überprüfen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Marketing & Vertrieb

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Customer Relationship Management

Kurscode: DLBCRM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Customer Relationship Management gilt als zentrales und überaus bedeutsames Konzept des Marketingmanagements zur optimalen Gestaltung von Kundenbeziehungen. Sämtliche Prozesse eines Unternehmens sollten konsequent und nachhaltig auf den Kunden und seine Bedürfnisse ausgerichtet sein. Dieses grundlegende Verständnis sowie ein breiter Überblick über das Themengebiet CRM werden den Studierenden in diesem Kurs vermittelt. Neben den theoretischen Grundlagen der Kundenbeziehung geht es um den Kundenlebens- und Kundenbeziehungszyklus, Kundenzufriedenheit und -loyalität, das Kundenbindungsmanagement sowie den Kundenwert und das Kunden-portfoliomanagement. Die praktische Anwendung thematisiert der Kurs bei der Darstellung der vielfältigen Strategien und Instrumente des CRM und auch bei der konkreten Implementierung und dem Controlling des CRM.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Grundlagen und theoretischen Erklärungsansätze des Customer Relationship Managements darzustellen.
- die ökonomische Steuerung von Kundenbeziehungen zu analysieren.
- das Konstrukt des Kundenlebens- bzw. Kundenbeziehungszyklus und dessen Implikationen für die Anwendung des CRM-Instrumentariums zu erklären.
- die Kundenzufriedenheit und -loyalität einzuordnen und zu messen und damit die Wirkungskette der Kundenbindung und deren Beitrag zum ökonomischen Erfolg eines Unternehmens darzustellen.
- die Entwicklung, Planung und Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen umzusetzen.
- Kunden nach ihrem Kundenwert zu klassifizieren und eine effiziente Allokation von Ressourcen zur Schaffung von profitablen Kundenbeziehungen zu managen.
- alternative Strategien und Instrumente des CRM zu erläutern und diese zu implementieren sowie deren Erfolgswirkung zu überprüfen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des CRM
 - 1.1 Begriffe und Ziele des CRM
 - 1.2 Die ökonomische Bedeutung des Kunden
 - 1.3 Vom transaktions- zum beziehungsorientierten Marketing

- 1.4 Aufgaben und Struktur des CRM
2. Theoretische Erklärungsansätze des CRM
 - 2.1 Erklärungsansätze aus neoklassischer, neoinstitutioneller und organisationstheoretischer Sicht
 - 2.2 Erklärungsansätze aus neobehavioristischer Sicht
 - 2.3 Erklärungsansätze aus kommunikativer Sicht
3. Kundenlebens- und Kundenbeziehungszyklus
 - 3.1 Kundenlebensphasenzyklus
 - 3.2 Kundenbeziehungszyklus
 - 3.3 Kundenbeziehungen aus Nachfrager- und Anbietersicht
4. Kundenzufriedenheit und -loyalität
 - 4.1 Kundenzufriedenheit als Bedingung langfristiger Kundenbindung
 - 4.2 Messung von Kundenzufriedenheit
 - 4.3 Kundenloyalität durch Kundenzufriedenheit
 - 4.4 Aufbau von Kundenzufriedenheit und -loyalität
5. Kundenbindungsmanagement
 - 5.1 Gründe und Effekte des Kundenbindungsmanagement
 - 5.2 Strategien zur Kundenbindung
 - 5.3 Maßnahmen und Instrumente zur Kundenbindung
6. Kundenwert und Kundenportfoliomanagement
 - 6.1 Grundlagen der Kundenbewertung
 - 6.2 Verfahren der Kundenbewertung
 - 6.3 Kundensegmentierung und Kundenportfolios
7. Strategien und Instrumente des CRM
 - 7.1 Merkmale und Aufgaben von Strategien im CRM
 - 7.2 Phasenabhängige CRM-Strategien und Instrumente
 - 7.3 Weitere Optionen und Instrumente
8. Implementierung und Controlling von CRM
 - 8.1 Organisation, Management und Unternehmenskultur
 - 8.2 Architektur der CRM-Prozesse
 - 8.3 Operative und analytische CRM-Prozesse
 - 8.4 Datenverarbeitung

8.5 Möglichkeiten der Wirkungskontrolle

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Alt, R. / Reinhold, O. (2017). Social Customer Relationship Management. Grundlagen, Anwendungen und Technologien. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Bruhn, M. (2016). Relationship Marketing. Das Management von Kundenbeziehungen. Franz Vahlen München.
- Bruhn, M. (2016). Kundenorientierung. Bausteine für ein exzellentes Customer Relationship Management (CRM). dtv Verlagsgesellschaft München.
- Bruhn, M. / Homburg, C. (Hrsg.) (2017). Handbuch Kundenbindungsmanagement – Strategien und Instrumente für ein erfolgreiches CRM. 9. Auflage. Springer Gabler Wiesbaden.
- Günter, B. / Helm, S. (Hrsg.) (2017). Kundenwert. Grundlagen – Innovative Konzepte – Praktische Umsetzung (4. Auflage). Springer Wiesbaden.
- Hippner, H. / Hubrich, B. / Wilde K. (Hrsg.) (2011). Grundlagen des CRM. Strategie, Geschäftsprozesse und IT-Unterstützung (3. Auflage). Gabler Verlag Wiesbaden.
- Homburg, Ch. (2016). Kundenzufriedenheit. Konzepte – Methoden – Erfahrungen (9. Auflage). Springer Wiesbaden.
- Müller, C.R. (2015). Customer Relationship Management (CRM) in der Praxis. Begriffe, Grundlagen, Verfahren - Von Analyse bis Zufriedenheit. Selbstverlag C. R. Müller.

Studienformat Duales Studium

Studienform Duales Studium	Kursart Integrierte Vorlesung
--------------------------------------	---

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 129,75 h	Präsenzstudium 13,5 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 6,75 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden
Der Kurs verbindet die interaktive Präsenzlehre mit einer online unterstützten Selbstlernphase. Während der Präsenzphase werden Studierende gezielt bei der Übung und Vertiefung der vermittelten Inhalte begleitet.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Design Thinking

Modulcode: DLBINGDT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Thomas Winkle (Design Thinking)

Kurse im Modul

- Design Thinking (DLBINGDT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Studienformat: myStudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlegende Prinzipien des Design Thinkings ▪ Der Design Thinking-Mikroprozess ▪ Das Design-Thinking-Makroprozess ▪ Methoden für frühe Phasen des Prozesses ▪ Methoden für die Ideengenerierung ▪ Methoden für das Prototyping und Testen ▪ Raumkonzepte für Design Thinking ▪ Beispiele und Fallstudien 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Design Thinking</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ das Mindset des Design Thinkings zu kennen. ▪ die einzelnen Phasen des inkrementellen Mikrozyklus zu kennen und an einem Beispielprojekt durchzuführen. ▪ die einzelnen Stufen des Prototypings zu kennen und in einem Beispielprojekt zu durchlaufen. ▪ Methoden und Werkzeuge für die einzelnen Schritte des Mikrozyklus zu kennen und einsetzen zu können. ▪ verschiedene Raumkonzepte für Design Thinking-Arbeitsumgebungen wiederzugeben. ▪ Beispiele für den Einsatz von Design Thinking anhand von Fallstudien aus der Wirtschaft zu benennen. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Design</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Bereich Design, Architektur & Bau</p>

Design Thinking

Kurscode: DLBINGDT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden werden in diesem Kurs eine praktische Einführung in das Design Thinking erhalten. Neben der Vermittlung der einzelnen Grundprinzipien werden auch die Vorgehensweisen im Design Thinking detailliert beleuchtet. Um Design Thinking nicht nur zu verstehen, sondern auch zu erfahren, werden ausgewählte Methoden für die einzelnen Prozessschritte vorgestellt und an einem Beispielprojekt eingeübt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- das Mindset des Design Thinkings zu kennen.
- die einzelnen Phasen des inkrementellen Mikrozyklus zu kennen und an einem Beispielprojekt durchzuführen.
- die einzelnen Stufen des Prototypings zu kennen und in einem Beispielprojekt zu durchlaufen.
- Methoden und Werkzeuge für die einzelnen Schritte des Mikrozyklus zu kennen und einsetzen zu können.
- verschiedene Raumkonzepte für Design Thinking-Arbeitsumgebungen wiederzugeben.
- Beispiele für den Einsatz von Design Thinking anhand von Fallstudien aus der Wirtschaft zu benennen.

Kursinhalt

- Grundlegende Prinzipien des Design Thinkings
- Der Design Thinking Mikroprozess
- Der Design Thinking Makroprozess
- Methoden für frühe Phasen des Prozesses
- Methoden für die Ideengenerierung
- Methoden für das Prototyping und Testen
- Beispiele und Fallstudien

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Brenner, W./Uebernicketel, F. (2015): Design Thinking. Das Handbuch. Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt a. M.
- Brown, T. (2008): Design Thinking. In: Harvard Business Review, Heft Juni, S. 84–95.
- Meinel, C./Weinberg, U./Krohn, T. (Hrsg.) (2015): Design Thinking Live. Wie man Ideen entwickelt und Probleme löst. Murmann, Hamburg.
- Uebernicketel, F./Brenner, W. (2016): Design Thinking. In: Hoffmann, C. P. et al. (Hrsg.): Business Innovation: Das St. Galler Modell. Springer, Wiesbaden, S. 243–265.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Projekt
-----------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Projekt
---------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Projekt
------------------------------------	---------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Projektbericht

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 120 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Search Engine Optimization – SEO

Modulcode: DLBECSEO

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Anne-Kristin Langner (Search Engine Optimization - SEO)

Kurse im Modul

- Search Engine Optimization - SEO (DLBECSEO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Instrumente und Maßnahmen der Onpage-Optimierung
- Instrumente und Maßnahmen der Offpage-Optimierung
- Monitoring und Controlling

Qualifikationsziele des Moduls**Search Engine Optimization - SEO**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Relevanz der Suchmaschinenoptimierung für die unterschiedlichsten Geschäftsmodelle zu erkennen.
- Ansatzpunkte für eine überzeugende Suchmaschinenoptimierung zu identifizieren.
- die eigene Webpräsenz für Suchmaschinen zu optimieren, indem geeignete Maßnahmen zur On- und Offpage-Optimierung angewendet werden.
- „unerlaubte“ Maßnahmen der Suchmaschinenoptimierung zu erkennen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Marketing & Vertrieb

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Search Engine Optimization - SEO

Kurscode: DLBECSEO01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Mit dem Begriff „Suchmaschinenoptimierung“, kurz SEO, werden alle Aktivitäten bezeichnet, die dazu führen, dass die eigenen Online-Angebote (i. S. der online gestellten Inhalte einer Website) eine bessere Platzierung in den organischen bzw. redaktionellen Trefferlisten der Suchmaschinen erzielen. Dies wird über sogenannte On- und Offpage-Optimierung und ständiges Monitoring erreicht. Zur OnPage-Optimierung zählen dabei alle Maßnahmen, die auf der eigenen Internetpräsenz vorgenommen werden, wie z.B. technische, inhaltliche und strukturelle Maßnahmen. Zur OffPage-Optimierung gehören Maßnahmen außerhalb der eigenen Webpräsenz. Hierbei spielt u.a. der Aufbau von Backlinks eine große Rolle. Der Kurs schafft das notwendige Grundwissen, wie die zu betreuende Seite in Bezug auf On- und OffPage optimiert und mittels geeigneter Software überwacht werden kann. Ziel des Kurses ist es, die Studierenden in die Lage zu versetzen, Webseiten in Suchmaschinen – insbesondere Google – besser zu positionieren.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die Relevanz der Suchmaschinenoptimierung für die unterschiedlichsten Geschäftsmodelle zu erkennen.
- Ansatzpunkte für eine überzeugende Suchmaschinenoptimierung zu identifizieren.
- die eigene Webpräsenz für Suchmaschinen zu optimieren, indem geeignete Maßnahmen zur On- und Offpage-Optimierung angewendet werden.
- „unerlaubte“ Maßnahmen der Suchmaschinenoptimierung zu erkennen.

Kursinhalt

1. Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung
 - 1.1 Begriffsdefinition & Gegenstand des Suchmaschinenmarketings
 - 1.2 Suchmaschinenmarketing im Wandel
 - 1.3 SEO-Tools und SEO-Software
2. Keyword-Recherche
 - 2.1 Grundlagen
 - 2.2 Keyword-Strategie: Shorttail und Longtail
 - 2.3 Schritte einer Keyword-Recherche
 - 2.4 Keyword-Datenbanken

- 2.5 Keywords: Arten und Eigenschaften, Mapping
- 2.6 Keyword-Potenzialanalyse
- 3. On-Site-Suchmaschinenoptimierung
 - 3.1 Grundlagen
 - 3.2 Inhaltliche Aspekte – Content is King!
 - 3.3 Strukturelle Aspekte
 - 3.4 Technische Aspekte
- 4. Off-Site-Suchmaschinenoptimierung
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Linkbuilding: Methodiken des Linkaufbaus
 - 4.3 Backlinking: Prüfung und Bereinigung
 - 4.4 Linkkauf
 - 4.5 Webkataloge, Webverzeichnisse, Weblogs, Satellitendomains, Web 2.0
 - 4.6 Penaltys und Linkabbau
- 5. SEO-Spezialthemen
 - 5.1 Google und Universal Search
 - 5.2 International SEO
 - 5.3 Local SEO
 - 5.4 Website Relaunch
 - 5.5 Social Media
- 6. Monitoring, Controlling und Tracking
 - 6.1 Grundlagen
 - 6.2 Erfolgskriterien
 - 6.3 Google Analytics

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Alpar, A./Koczy, M./Metzen, M. (2015): SEO - Strategie, Taktik und Technik. Online-Marketing mittels effektiver Suchmaschinenoptimierung. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Czysch, S. (2017): SEO mit Google Search Console. Webseiten mit kostenlosen Tools optimieren. 2. Auflage, O'Reilly, Heidelberg.
- Erlhofer, S. (2020): Suchmaschinenoptimierung. Das umfassende Handbuch. 10. Auflage, Rheinwerk Verlag, Bonn.
- Kreutzer, R. T. (2021): Praxisorientiertes Online-Marketing. Konzepte – Instrumente – Checklisten. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Lammenett, E. (2021): Praxiswissen Online-Marketing. Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Facebook-Werbung. 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Raaf, U. (2022). Der SEO Planer. Suchmaschinenoptimierung in Unternehmen richtig organisieren und umsetzen (mit Checklisten). 2. Auflage. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Sens, B. (2018): Suchmaschinenoptimierung. Erste Schritte und Checklisten für bessere Google-Positionen (essentials). Springer Gabler, Wiesbaden.
- Vollmert, M./Lück, H. (2020): Google Analytics. Das umfassende Handbuch. 4. Auflage. Rheinwerk Verlag, Bonn.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Search Engine Advertising – SEA

Modulcode: DLBECSEA

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Thomas Bolz (Search Engine Advertising - SEA)

Kurse im Modul

- Search Engine Advertising - SEA (DLBECSEA01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie
Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Search Engine Advertising (SEA)
- Google Ads Einführung und Keywordsuche
- Auswertung und Optimierung von Ads-Kampagnen
- SEA-Tools und SEA-Software

Qualifikationsziele des Moduls

Search Engine Advertising - SEA

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen SEO und SEA zu unterscheiden, SEA in den Online-Marketing-Mix einzuordnen und die Vor- sowie Nachteile des Kanals zu erklären.
- Ziele für Suchmaschinen-Werbung zu definieren.
- den Prozess der Suchmaschinen-Werbung zu gestalten.
- auf Suchanfragen passende Keyword-Listen zu erstellen.
- Kampagnen in Google Ads aufzusetzen und diese erfolgsorientiert zu verwalten und zu optimieren.
- Erfolge der Suchmaschinen-Werbung zu analysieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Marketing & Vertrieb

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Search Engine Advertising - SEA

Kurscode: DLBECSEA01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

SEA wird auch als Suchmaschinenwerbung, Keyword Advertising oder Sponsored Links bezeichnet und steht für das Schalten von (Text-)Anzeigen in Suchmaschinen wie Google, Yandex, Baidu, Oath (Yahoo) und Bing. Werbung in Suchmaschinen hat sich als eine der wichtigsten Maßnahmen im Onlinemarketing etabliert. Vor allem die Schaltung von Anzeigen auf der Suchergebnisseite von Google und auf den Websites von Google-Partnern (Affiliates) ist ein hervorragendes Mittel, um zielgerichtet, d.h. ohne große Streuverluste, Interessenten auf eine Website oder in einen Online-Shop zu lenken. Dabei gibt es viel zu beachten, um Suchmaschinenwerbung erfolgreich zu nutzen. In diesem Kurs lernen die Studierenden, wie Suchmaschinenwerbung funktioniert, wie erfolgreiche Anzeigen konzipiert und bei Google geschaltet werden. Zudem erfahren sie, welche Kennzahlen für die Suchmaschinenwerbung relevant sind, wie man den Erfolg einer Kampagne messen und diese optimieren kann. An einem vorgegebenen Fallbeispiel wird das Erlernte direkt in Google Ads umgesetzt und der Erfolg in Google Analytics gemessen. Zudem bereitet der Kurs optimal auf den Test zur Erlangung des Google Ads-Zertifikats vor.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zwischen SEO und SEA zu unterscheiden, SEA in den Online-Marketing-Mix einzuordnen und die Vor- sowie Nachteile des Kanals zu erklären.
- Ziele für Suchmaschinen-Werbung zu definieren.
- den Prozess der Suchmaschinen-Werbung zu gestalten.
- auf Suchanfragen passende Keyword-Listen zu erstellen.
- Kampagnen in Google Ads aufzusetzen und diese erfolgsorientiert zu verwalten und zu optimieren.
- Erfolge der Suchmaschinen-Werbung zu analysieren.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Search Engine Advertising (SEA)
 - 1.1 Definition, Funktionsprinzip, Bedeutung, Vorteile, juristische Aspekte
 - 1.2 Anbieterstruktur in Deutschland
2. Google Ads
 - 2.1 Einstieg und Grundlagen

- 2.2 Strukturelle Aspekte
- 2.3 Technische Aspekte
- 2.4 KPIs für SEA
- 2.5 Passende Keywords zu Anzeigen ermitteln
- 2.6 Landingpages: Besucher zu Kunden machen
- 3. Auswertung und Optimierung von Kampagnen
 - 3.1 Kampagnenstatistiken und Berichtsabfragen
 - 3.2 Conversions, ROI und Gewinnmaximum
 - 3.3 Search Funnel und Conversion-Pfad
- 4. Interne und externe Tools und Software
 - 4.1 Kampagnenentwürfe, Kampagnentests und automatisierte Regeln
 - 4.2 Webanalyse und Google Analytics
 - 4.3 Landingpage und Conversion-Optimierung
 - 4.4 SEA-Software
- 5. Display-Werbenetzwerk
 - 5.1 Erfolgreiche Strategien und Optimierungen
 - 5.2 Ausrichtungsoptionen und erweiterte Einstellungen
 - 5.3 Remarketing und interessenbezogene Kampagnen
- 6. Anzeigenerweiterungen
 - 6.1 Sitelinks und Google Merchant Center
 - 6.2 Lokale Anzeigen, Google MY Business, ROPO
 - 6.3 Mobile Anzeigen, Click-to-Call, AdMob

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Kamps, I./Schetter, D. (2020): Performance Marketing. Der Wegweiser zu einem mess- und steuerbaren Marketing – Einführung in Instrumente, Methoden und Technik. 2. Auflage. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kreutzer, R. T. (2021): Praxisorientiertes Online-Marketing. Konzepte – Instrumente – Checklisten. 4. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Lammenett, E. (2021): Praxiswissen Online-Marketing. Affiliate- und E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing, Online-Werbung, Social Media, Facebook-Werbung. 8. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Pelzer, G./Gerigk, D. (2020): Google AdWords. Das umfassende Handbuch. 3. Auflage, Rheinwerk Verlag, Bonn.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Fallstudie

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Kommunikation und Public Relations

Modulcode: DLBMDKPR1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Josef Arweck (Kommunikation und Public Relations)

Kurse im Modul

- Kommunikation und Public Relations (DLBMDKPR01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen der Public Relations
- Kommunikationsarten
- Zielgruppenbestimmung
- das Public Relations Konzept
- Wirkungsfelder der Public Relations
- die Standes-Regeln der Public Relations

Qualifikationsziele des Moduls**Kommunikation und Public Relations**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Public Relations zu erklären und den Unterschied zu Marketing und Werbung zu benennen.
- verschiedene Arten von Kommunikation zu unterscheiden.
- die unterschiedlichen Zielgruppen aufzuzählen und einzuordnen.
- die möglichen Wirkungsfelder der Public Relations auszuwählen.
- ein Public Relations Konzept aufzustellen und umzusetzen.
- nach den Standes-Regeln der Public Relations ihr Handeln auszurichten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für Module im Bereich Public Relations Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Marketing & Kommunikation

Kommunikation und Public Relations

Kurscode: DLBMDKPR01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Längst haben Organisationen und Unternehmen erkannt, wie wichtig eine effiziente interne und externe Kommunikation ist. Public Relations beschäftigt sich mit diesem Beziehungsgeflecht und versucht, dieses positiv zu beeinflussen. Dabei spielen immer mehr digitale Formen der Public Relations eine Rolle. Neben Grundlagen zur Kommunikation ist der zentrale Schwerpunkt dieses Kurses das Wissen über den Aufbau, die Umsetzung und Evaluierung eines Public Relations Konzeptes. Darüber hinaus werden die möglichen Wirkungsfelder besprochen und die Standes-Regeln der Public Relations erörtert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- den Begriff Public Relations zu erklären und den Unterschied zu Marketing und Werbung zu benennen.
- verschiedene Arten von Kommunikation zu unterscheiden.
- die unterschiedlichen Zielgruppen aufzuzählen und einzuordnen.
- die möglichen Wirkungsfelder der Public Relations auszuwählen.
- ein Public Relations Konzept aufzustellen und umzusetzen.
- nach den Standes-Regeln der Public Relations ihr Handeln auszurichten.

Kursinhalt

1. Grundlagen
 - 1.1 Begriffsbestimmung
 - 1.2 Abgrenzung zu Marketing und Werbung
 - 1.3 Historische Entwicklung
2. Arten der Kommunikation
 - 2.1 Interne/Externe Kommunikation
 - 2.2 Direkte/indirekte Kommunikation
 - 2.3 Formelle/informelle Kommunikation
 - 2.4 Einweg-/Zwei- oder Mehrweg-Kommunikation
 - 2.5 Institutionelle/kommerzielle Kommunikation
3. Zielgruppen

- 3.1 Interne Zielgruppen
- 3.2 Externe Zielgruppen
4. Das Public Relations Konzept
 - 4.1 Analyse des Ist-Zustandes (SWOT-Analyse)
 - 4.2 Die Strategie
 - 4.3 Die Umsetzung
 - 4.4 Evaluation
5. Wirkungsfelder der Public Relations
 - 5.1 Product Public Relations (PPR)
 - 5.2 Emergency PR
 - 5.3 Sponsoring
 - 5.4 Public Affairs, Lobbying
 - 5.5 Investor- und Financial Relations
 - 5.6 Standort-PR
6. Standesregeln der Public Relations
 - 6.1 Code of Conduct
 - 6.2 DRPR Deutscher Kommunikationskodex
 - 6.3 Kodex von Lissabon
 - 6.4 Athener Kodex

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Fröhlich R./Szyzacka P./Bentele G (Hrsg.) (2015): Handbuch der Public Relation. 3. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
- Hoffjann O. (2015): Public Relations. UTB, Stuttgart.
- Röttger, U./Kobusch J./Preusse J. (2018): Grundlagen der Public Relations. Eine kommunikationswissenschaftliche Einführung. 3. Auflage, Springer VS, Wiesbaden.
- Ruisinger D./Jorzik O. (2013): Public Relations. Leitfaden für ein modernes Kommunikationsmanagement. 2. Auflage, Schäffer Poeschel, Stuttgart.
- Schmidbauer, K./Jorzik, O. (2017): Wirksame Kommunikation – mit Konzept. Ein Handbuch für Praxis und Studium. Talpa, Potsdam.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
90 h	0 h	30 h	30 h	0 h	150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Skript	<input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur
<input checked="" type="checkbox"/> Video	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests
<input checked="" type="checkbox"/> Audio	
<input checked="" type="checkbox"/> Folien	

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden	
Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studium Generale I

Modulcode: DLBSG1

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Studium Generale I)

Kurse im Modul

- Studium Generale I (DLBSG01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Siehe gewählter Kurs

Studienformat: myStudium
Siehe gewählter Kurs

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Als Kurs für das „Studium Generale“ sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse wählbar, sodass inhaltlich aus der gesamten Breite des IU Fernstudiums gewählt werden kann.

Qualifikationsziele des Moduls**Studium Generale I**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist ein eigenständiges Angebot mit möglichen Bezügen zu verschiedenen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme des IU
Fernstudiums

Studium Generale I

Kurscode: DLBSG01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Studium Generale I“ vertiefen die Studierenden ihr Wissen in einem selbstgewählten Themenfeld durch das Absolvieren eines IU-Kurses außerhalb ihres geltenden Curriculums. Sie haben dadurch die Möglichkeit, über den Tellerand ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken und weitere (Schlüssel-)Kompetenzen zu erwerben. Die damit verbundene Wahlmöglichkeit versetzt die Studierenden in die Lage, ihre Studieninhalte selbstbestimmt noch stärker auf für sie relevante Fragestellungen hin auszurichten und/oder ausgewählte Kompetenzen zu stärken oder zu entwickeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Kursinhalt

- Der Kurs „Studium Generale I“ bietet den Studierenden die Möglichkeit, dass sie Lehrveranstaltungen außerhalb ihres Curriculums absolvieren und sich das Ergebnis als Wahlpflichtfach anerkennen lassen können. Hierfür sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar sowie akademische Leistungen anderer staatlich anerkannter Hochschulen, die die folgenden Voraussetzungen erfüllen:
 - Sie sind nicht integraler Bestandteil des geltenden Pflichtcurriculums.
 - Sie haben keine Zugangsvoraussetzungen oder die Studierenden können die Erfüllung der Zugangsvoraussetzung nachweisen.
- Die Prüfung der gewählten Kurse muss zur Anerkennung als Teil des ‚Studium Generale‘ vollumfänglich abgelegt und endgültig bestanden sein.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur <ul style="list-style-type: none">▪ Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Siehe gewählter Kurs
-----------------------------------	--

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 0 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 0 h

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Siehe gewählter Kurs
---------------------------------	--

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
0 h	0 h	0 h	0 h	0 h	0 h

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studium Generale II

Modulcode: DLBSG2

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

N.N. (Studium Generale II)

Kurse im Modul

- Studium Generale II (DLBSG02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Siehe gewählter Kurs

Studienformat: Fernstudium

Siehe gewählter Kurs

Studienformat: myStudium

Siehe gewählter Kurs

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Als Kurs für das „Studium Generale“ sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse wählbar, sodass inhaltlich aus der gesamten Breite des IU Fernstudiums gewählt werden kann.

Qualifikationsziele des Moduls	
Studium Generale II	
Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,	
<ul style="list-style-type: none">▪ erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.▪ eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.▪ über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.	
Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang	Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule
Ist ein eigenständiges Angebot mit möglichen Bezügen zu verschiedenen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen	Alle Bachelor-Programme des IU Fernstudiums

Studium Generale II

Kurscode: DLBSG02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen des Kurses „Studium Generale II“ vertiefen die Studierenden ihr Wissen in einem selbstgewählten Themenfeld durch das Absolvieren eines IU-Kurses außerhalb ihres geltenden Curriculums. Sie haben dadurch die Möglichkeit, über den Tellerand ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken und weitere (Schlüssel-)Kompetenzen zu erwerben. Die damit verbundene Wahlmöglichkeit versetzt die Studierenden in die Lage, ihre Studieninhalte selbstbestimmt noch stärker auf für sie relevante Fragestellungen hin auszurichten und/oder ausgewählte Kompetenzen zu stärken oder zu entwickeln.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- erworbene Schlüsselkompetenzen auf Fragestellungen ihres Studienfaches und/oder in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden.
- eigene Fähig- und Fertigkeiten selbstgesteuert zu vertiefen.
- über die Grenzen ihres eigenen Fachgebietes hinauszublicken.

Kursinhalt

- Der Kurs „Studium Generale II“ bietet den Studierenden die Möglichkeit, dass sie Lehrveranstaltungen außerhalb ihres Curriculums absolvieren und sich das Ergebnis als Wahlpflichtfach anerkennen lassen können. Hierfür sind prinzipiell alle IU-Bachelorkurse anrechenbar sowie akademische Leistungen anderer staatlich anerkannter Hochschulen, die die folgenden Voraussetzungen erfüllen:
 - Sie sind nicht integraler Bestandteil des geltenden Pflichtcurriculums.
 - Sie haben keine Zugangsvoraussetzungen oder die Studierenden können die Erfüllung der Zugangsvoraussetzung nachweisen.
- Die Prüfung der gewählten Kurse muss zur Anerkennung als Teil des ‚Studium Generale‘ vollumfänglich abgelegt und endgültig bestanden sein.

Literatur
Pflichtliteratur
Weiterführende Literatur <ul style="list-style-type: none">▪ Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Siehe gewählter Kurs
------------------------------------	--

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 0 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 0 h

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Siehe gewählter Kurs
-----------------------------------	--

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 0 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 0 h

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Siehe gewählter Kurs
---------------------------------	--

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Siehe gewählter Kurs

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 0 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 0 h

Lehrmethoden
Siehe Kursbeschreibung des gewählten Kurses

Bachelorarbeit

Modulcode: BBAK

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen gemäß Studien- und Prüfungsordnung	Niveau BA	CP 10	Zeitaufwand Studierende 300 h
----------------------------------	---	---------------------	-----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Cornelia Schlick (Bachelorarbeit) / Studiengangsleiter (SGL) (Kolloquium)

Kurse im Modul

- Bachelorarbeit (BBAK01)
- Kolloquium (BBAK02)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Teilmodulprüfung

Bachelorarbeit

- Studienformat "Fernstudium": Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit
- Studienformat "myStudium": Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit
- Studienformat "Kombistudium": Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit

Kolloquium

- Studienformat "myStudium": Kolloquium
- Studienformat "Fernstudium": Kolloquium
- Studienformat "Kombistudium": Kolloquium

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

<p>Lehrinhalt des Moduls</p> <p>Bachelorarbeit</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bachelorarbeit <p>Kolloquium</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kolloquium zur Bachelorarbeit 	
<p>Qualifikationsziele des Moduls</p> <p>Bachelorarbeit</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Anwendung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die sie im Studium erworben haben, zu bearbeiten. ▪ eigenständig – unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers – ausgewählte Aufgabenstellungen mit wissenschaftlichen Methoden zu analysieren, kritisch zu bewerten sowie entsprechende Lösungsvorschläge zu erarbeiten. ▪ eine dem Thema der Bachelorarbeit angemessene Erfassung und Analyse vorhandener (Forschungs-)Literatur vorzunehmen. ▪ eine ausführliche schriftliche Ausarbeitung unter Einhaltung wissenschaftlicher Methoden zu erstellen. <p>Kolloquium</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Beachtung akademischer Präsentations- und Kommunikationstechniken vorzustellen. ▪ das in der Bachelorarbeit gewählte wissenschaftliche und methodische Vorgehen reflektiert darzustellen. ▪ themenbezogene Fragen der Fachexperten (Gutachter der Bachelorarbeit) aktiv zu beantworten. 	
<p>Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang</p> <p>Alle Module</p>	<p>Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule</p> <p>Alle Bachelor-Programme im Fernstudium</p>

Bachelorarbeit

Kurscode: BBAK01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		9	gemäß Studien- und Prüfungsordnung

Beschreibung des Kurses

Ziel und Zweck der Bachelorarbeit ist es, die im Verlauf des Studiums erworbenen fachlichen und methodischen Kompetenzen in Form einer akademischen Abschlussarbeit mit thematischem Bezug zum Studienschwerpunkt erfolgreich anzuwenden. Inhalt der Bachelorarbeit kann eine praktisch-empirische oder aber theoretisch-wissenschaftliche Problemstellung sein. Studierende sollen unter Beweis stellen, dass sie eigenständig unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers eine ausgewählte Problemstellung mit wissenschaftlichen Methoden analysieren, kritisch bewerten und Lösungsvorschläge erarbeiten können. Das von dem Studierenden zu wählende Thema aus dem jeweiligen Studienschwerpunkt soll nicht nur die erworbenen wissenschaftlichen Kompetenzen unter Beweis stellen, sondern auch das akademische Wissen des Studierenden vertiefen und abrunden, um seine Berufsfähigkeiten und -fertigkeiten optimal auf die Bedürfnisse des zukünftigen Tätigkeitsfeldes auszurichten.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Anwendung der fachlichen und methodischen Kompetenzen, die sie im Studium erworben haben, zu bearbeiten.
- eigenständig – unter fachlich-methodischer Anleitung eines akademischen Betreuers – ausgewählte Aufgabenstellungen mit wissenschaftlichen Methoden zu analysieren, kritisch zu bewerten sowie entsprechende Lösungsvorschläge zu erarbeiten.
- eine dem Thema der Bachelorarbeit angemessene Erfassung und Analyse vorhandener (Forschungs-)Literatur vorzunehmen.
- eine ausführliche schriftliche Ausarbeitung unter Einhaltung wissenschaftlicher Methoden zu erstellen.

Kursinhalt

- Die Bachelorarbeit muss zu einer Themenstellung geschrieben werden, die einen inhaltlichen Bezug zum jeweiligen Studienschwerpunkt aufweist. Im Rahmen der Bachelorarbeit müssen die Problemstellung sowie das wissenschaftliche Untersuchungsziel klar herausgestellt werden. Die Arbeit muss über eine angemessene Literaturanalyse den aktuellen Wissensstand des zu untersuchenden Themas widerspiegeln. Der Studierende muss seine Fähigkeit unter Beweis stellen, das erarbeitete Wissen in Form einer eigenständigen und problemlösungsorientierten Anwendung theoretisch und/oder empirisch zu verwerten.

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Hunziker, A.W. (2010). Spaß am wissenschaftlichen Arbeiten. So schreiben Sie eine gute Semester-, Bachelor- oder Masterarbeit (4. Auflage), Verlag SKV Zürich.
- Wehrlin, U. (2010). Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben. Leitfaden zur Erstellung von Bachelorarbeit, Masterarbeit und Dissertation – von der Recherche bis zur Buchveröffentlichung. AVM München.
- Themenabhängige Literaturlauswahl

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Thesis-Kurs
-----------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 270 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Thesis-Kurs
---------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 270 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Thesis-Kurs
------------------------------------	-------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Bachelorarbeit

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 270 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 270 h

Lehrmethoden
Selbstständige Projektbearbeitung unter akademischer Anleitung.

Kolloquium

Kurscode: BBAK02

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		1	Gemäß Studien- und Prüfungsordnung

Beschreibung des Kurses

Das Kolloquium wird nach Einreichung der Bachelorarbeit durchgeführt. Es erfolgt auf Einladung der Gutachter. Im Rahmen des Kolloquiums müssen die Studierenden unter Beweis stellen, dass sie den Inhalt und die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit in vollem Umfang eigenständig erbracht haben. Inhalt des Kolloquiums ist eine Präsentation der wichtigsten Arbeitsinhalte und Untersuchungsergebnisse durch den Studierenden sowie die Beantwortung von Fragen der Gutachter.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- eine Problemstellung aus ihrem Studienschwerpunkt unter Beachtung akademischer Präsentations- und Kommunikationstechniken vorzustellen.
- das in der Bachelorarbeit gewählte wissenschaftliche und methodische Vorgehen reflektiert darzustellen.
- themenbezogene Fragen der Fachexperten (Gutachter der Bachelorarbeit) aktiv zu beantworten.

Kursinhalt

1. Das Kolloquium umfasst eine Präsentation der wichtigsten Ergebnisse der Bachelorarbeit, gefolgt von der Beantwortung von Fachfragen der Gutachter durch den Studierenden.

Literatur

Pfichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Renz, K.-C. (2016): Das 1 x 1 der Präsentation. Für Schule, Studium und Beruf. 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Kolloquium
---------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 30 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Kolloquium
-----------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 30 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Kolloquium
------------------------------------	------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Kolloquium

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 30 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 0 h	Selbstüberprüfung 0 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 30 h

Lehrmethoden
Moderne Präsentationstechnologien stehen zur Verfügung

Praktikum: Tourismus

Modulcode: DLBTMPT

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 30	Zeitaufwand Studierende 900 h
----------------------------------	--	---------------------	-----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

(Praktikum: Tourismus)

Kurse im Modul

- Praktikum: Tourismus (DLBTMPT01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Praxisreflexion (best. / nicht best.)

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

Im Rahmen dieses Praktikums dokumentieren und reflektieren die Studierenden ihren Praxisalltag. Dies geschieht vor dem Hintergrund des erworbenen Wissens. Studierende wenden dieses theoretische Wissen nun in verschiedenen Praxisfeldern an und reflektieren dies.

Qualifikationsziele des Moduls**Praktikum: Tourismus**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- einen Transfer von theoretischem Wissen auf praktische Probleme zu leisten.
- je nach übernommenen Tätigkeiten Praxisaufgaben selbstständig zu bearbeiten und in Bezug auf ihr Gelingen zu reflektieren.
- Tragweite, Bedeutung und Grenzen von theoretischen Konzepten angesichts der Praxisanforderungen besser einzuschätzen.
- die Spezifika der Tourismusbranche (insbesondere den Charakter der Dienstleistung) zu erkennen.
- sich im Arbeitsalltag und seinen Herausforderungen (kollaboratives Arbeiten, Organisation, Kommunikation, Konflikte, Wirtschaftspsychologie) zurechtzufinden.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Tourismusmanagement

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Hospitality, Tourismus und Event

Praktikum: Tourismus

Kurscode: DLBTMPT01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		30	keine

Beschreibung des Kurses

Im Rahmen dieses Kurses dokumentieren und reflektieren die Studierenden ihren Praxisalltag und setzen diesen in Bezug zu bisher erlerntem und erarbeitetem Fachwissen sowie Handlungskompetenzen. Die Studierenden wenden ihr theoretisches Wissen in verschiedenen Praxisfeldern an und reflektieren dies. Die Theorie-Praxis-Verknüpfung, die Anwendung der Kenntnisse im Praxisfeld und die Reflektion dieser Erfahrungen in Bezug auf Theorie und die eigene Entwicklung stehen im Vordergrund.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- einen Transfer von theoretischem Wissen auf praktische Probleme zu leisten.
- je nach übernommenen Tätigkeiten Praxisaufgaben selbstständig zu bearbeiten und in Bezug auf ihr Gelingen zu reflektieren.
- Tragweite, Bedeutung und Grenzen von theoretischen Konzepten angesichts der Praxisanforderungen besser einzuschätzen.
- die Spezifika der Tourismusbranche (insbesondere den Charakter der Dienstleistung) zu erkennen.
- sich im Arbeitsalltag und seinen Herausforderungen (kollaboratives Arbeiten, Organisation, Kommunikation, Konflikte, Wirtschaftspsychologie) zurechtzufinden.

Kursinhalt

- Im Rahmen des Praktikums dokumentieren und reflektieren die Studierenden ihren Praxisalltag im Bereich Tourismus. Die jeweiligen individuell auftretenden Problemlagen und Fragestellungen werden unter der Perspektive professionellen Handelns reflektiert. Das Modul gibt den Studierenden die Möglichkeit, die in vorherigen Modulen gelernten Inhalte anhand der Praxis zu reflektieren und dort, wo handlungsbezogenes Wissen erworben wurde, unmittelbar anzuwenden. Es werden verschiedene Konzepte und Methoden in der Praxis konkret erprobt und in ihrer spezifischen Anwendung reflektiert. Grundlage hierfür sind die Dokumentation, Auswertung und Präsentation von Ansätzen und Methoden im jeweils gewählten Handlungskontext. Ein weiterer Schwerpunkt des Praktikums liegt auf dem Kennenlernen des Arbeitsalltags bei einem touristischen Leistungsträger, wie z. B. Spezifika der Dienstleistung, kollaboratives Arbeiten, Organisation, Kommunikation, Konflikte und Wirtschaftspsychologie.

Das Praktikum kann in folgenden Unternehmen absolviert werden:

- Reiseveranstalter
 - Reisevertriebsorganisationen (z. B. stationäre Reisebüros oder Online)
 - Anbieter touristischer Dienstleistungen (IT, KI, Unternehmensberatung o.ä.)
 - DMOs (Destination Management Organisationen)
 - Hotellerie und Parahotellerie
 - Ferienparks
- Andere Anbieter von Praktikumsstellen sind auf Anfrage möglich.

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Fachbezogen ist die Literatur sämtlicher Module des Studiengangs relevant.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Praxisprojekt
-----------------------------------	---------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Nein
Prüfungsleistung	Praxisreflexion (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium	Präsenzstudium	Tutorium/ Tutorielle Betreuung	Selbstüberprüfung	Praxisanteil	Gesamt
0 h	0 h	0 h	0 h	900 h	900 h

Lehrmethoden
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions

Kollaboratives Arbeiten

Modulcode: DLBKA

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Karin Halbritter (Kollaboratives Arbeiten)

Kurse im Modul

- Kollaboratives Arbeiten (DLBKA01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: myStudium

Fachpräsentation

Studienformat: Kombistudium

Fachpräsentation

Studienformat: Fernstudium

Fachpräsentation

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Selbstgesteuert und kollaborativ lernen
- Netzwerken und kooperieren
- Performance in (virtuellen) Teams
- Kommunizieren, argumentieren und überzeugen
- Konfliktpotenziale erkennen und Konflikte handhaben
- Selbstführung und Personal Skills

Qualifikationsziele des Moduls**Kollaboratives Arbeiten**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die eigenen Lernprozesse selbstgesteuert und kollaborativ mit analogen und digitalen Medien zu gestalten.
- lokale und virtuelle Kooperation zu initiieren und geeignete Methoden zur Gestaltung der Zusammenarbeit auszuwählen.
- verschiedene Formen der Kommunikation in Bezug auf die Ziele und Erfordernisse unterschiedlicher Situationen zu beurteilen und das eigene Kommunikations- und Argumentationsverhalten zu reflektieren.
- Konfliktpotenziale und die Rolle von Emotionen bei Konflikten zu erläutern und den Einsatz von systemischen Methoden bei der ziel- und lösungsorientierten Handhabung von Konflikten zu beschreiben.
- die eigenen Ressourcen zu analysieren, Methoden der Selbstführung und -motivation darzustellen und angemessene Strategien abzuleiten.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft

Kollaboratives Arbeiten

Kurscode: DLBKA01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Der Kurs unterstützt die Studierenden darin, für unsere vernetzte Welt wichtige überfachliche Kompetenzen auf- und auszubauen – und dabei die Chancen einer konstruktiven Zusammenarbeit mit anderen zu nutzen. Er stellt wesentliche Formen und Gestaltungsmöglichkeiten von kollaborativem Lernen und Arbeiten vor, vermittelt grundlegende Kenntnisse und Werkzeuge für ein selbstgeführtes, flexibles und kreatives Denken, Lernen und Handeln und macht die Studierenden mit den Themen Empathiefähigkeit und emotionale Intelligenz vertraut. Zudem werden die Studierenden angeregt, die Kursinhalte anzuwenden. Damit fördern sie ihre autonome Handlungskompetenz sowie ihre Kompetenz in der interaktiven Anwendung von Tools und im Interagieren in heterogenen Gruppen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die eigenen Lernprozesse selbstgesteuert und kollaborativ mit analogen und digitalen Medien zu gestalten.
- lokale und virtuelle Kooperation zu initiieren und geeignete Methoden zur Gestaltung der Zusammenarbeit auszuwählen.
- verschiedene Formen der Kommunikation in Bezug auf die Ziele und Erfordernisse unterschiedlicher Situationen zu beurteilen und das eigene Kommunikations- und Argumentationsverhalten zu reflektieren.
- Konfliktpotenziale und die Rolle von Emotionen bei Konflikten zu erläutern und den Einsatz von systemischen Methoden bei der ziel- und lösungsorientierten Handhabung von Konflikten zu beschreiben.
- die eigenen Ressourcen zu analysieren, Methoden der Selbstführung und -motivation darzustellen und angemessene Strategien abzuleiten.

Kursinhalt

1. Lernen für eine vernetzte Welt – in einer vernetzten Welt
 - 1.1 Anforderungen und Chancen der VUCA-Welt
 - 1.2 Lernen, Informationen und der Umgang mit Wissen und Nichtwissen
 - 1.3 4C-Modell: Collective – Collaborative – Continuous – Connected
 - 1.4 Eigenes Lernverhalten überprüfen

2. Networking & Kooperation
 - 2.1 Die passenden Kooperationspartner finden und gewinnen
 - 2.2 Tragfähige Beziehungen: Digital Interaction und Vertrauensaufbau
 - 2.3 Zusammenarbeit – lokal und virtuell organisieren & Medien einsetzen
 - 2.4 Social Learning: Lernprozesse agil, kollaborativ und mobil planen
3. Performance in (virtuellen) Teams
 - 3.1 Ziele, Rollen, Organisation und Performance Measurement
 - 3.2 Team Building und Team Flow
 - 3.3 Scrum als Rahmen für agiles Projektmanagement
 - 3.4 Design Thinking, Kanban, Planning Poker, Working-in-Progress-Limits & Co
4. Kommunizieren und überzeugen
 - 4.1 Kommunikation als soziale Interaktion
 - 4.2 Sprache, Bilder, Metaphern und Geschichten
 - 4.3 Die Haltung macht's: offen, empathisch und wertschätzend kommunizieren
 - 4.4 Aktiv zuhören – argumentieren – überzeugen – motivieren
 - 4.5 Die eigene Gesprächs- und Argumentationsführung analysieren
5. Konfliktpotenziale erkennen – Konflikte handhaben – wirksam verhandeln
 - 5.1 Vielfalt respektieren – Chancen nutzen
 - 5.2 Empathie für sich und andere entwickeln
 - 5.3 Systemische Lösungsarbeit und Reframing
 - 5.4 Konstruktiv verhandeln: klare Worte finden – Interessen statt Positionen
6. Eigene Projekte realisieren
 - 6.1 Wirksam Ziele setzen – fokussieren – reflektieren
 - 6.2 Vom agilen Umgang mit der eigenen Zeit
 - 6.3 (Selbst-)Coaching und Inneres Team
 - 6.4 Strategien und Methoden der Selbstführung und -motivation
7. Eigene Ressourcen mobilisieren
 - 7.1 Ressourcen erkennen – Emotionen regulieren
 - 7.2 Reflexion und Innovation – laterales Denken und Kreativität
 - 7.3 Transferstärke und Willenskraft: Bedingungsfaktoren analysieren und steuern

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Baber, A. (2015). Strategic connections. The new face of networking in a collaborative world. Amacom New York.
- Burow, O.-A. (2015). Team-Flow. Gemeinsam wachsen im Kreativen Feld. Beltz Weilheim/Basel.
- Goleman, D. (2013). Focus. The hidden driver of excellence. Harper Collins USA, New York.
- Grote, S./Goyk, R. (Hrsg.) (2018). Führungsinstrumente aus dem Silicon Valley. Konzepte und Kompetenzen. Springer Gabler Berlin.
- Kaats, E./Opheij, W. (2014). Creating conditions for promising collaboration. Alliances, networks, chains, strategic partnerships. Springer Management Berlin.
- Lang, M. D. (2019). The guide to reflective practice in conflict resolution. Rowman & Littlefield, Lanham/Maryland.
- Martin, S. J./Goldstein, N. J./Cialdini, R. B. (2015). The small BIG. Small changes that spark BIG influence. Profile Books London.
- Parianen, F. (2017). Woher soll ich wissen, was ich denke, bevor ich höre, was ich sage? Die Hirnforschung entdeckt die großen Fragen des Zusammenlebens. Rowohlt Taschenbuch Verlag (Rowohlt Polaris) Reinbek bei Hamburg.
- Sauter, R./Sauter, W./Wolfig, R. (2018). Agile Werte- und Kompetenzentwicklung. Wege in eine neue Arbeitswelt. Springer Gabler Berlin.
- Werther, S./Bruckner, L. (Hrsg.) (2018). Arbeit 4.0 aktiv gestalten. Die Zukunft der Arbeit zwischen Agilität, People Analytics und Digitalisierung. Springer Gabler Berlin.

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Fachpräsentation

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung	Lernmaterial	Prüfungsvorbereitung
<input checked="" type="checkbox"/> Course Feed <input checked="" type="checkbox"/> Intensive Live Sessions/Learning Sprint <input checked="" type="checkbox"/> Recorded Live Sessions	<input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	<input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Konfliktmanagement und Mediation

Modulcode: DLBWPKUM

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Heike Schiebeck (Konfliktmanagement und Mediation)

Kurse im Modul

- Konfliktmanagement und Mediation (DLBWPKUM01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Kooperationsformen
- Grundbegriffe der Konfliktforschung
- Konfliktmanagement
- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Gesprächsführung und Moderation
- Mediation

Qualifikationsziele des Moduls**Konfliktmanagement und Mediation**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Wesensmerkmale von Konflikten zu erklären und deren Verlauf zu reflektieren, zu analysieren und einzuschätzen.
- Konflikte auf den Grad ihrer Eskalation hin zu analysieren.
- die Entstehung und Vermeidung von Konflikten zu erläutern.
- Konflikte und Verhandlungen als Prozess zu verstehen und die notwendigen Maßnahmen zur Lösung zu planen und umzusetzen.
- spezielle Gesprächs- und Fragetechniken anwenden zu können.
- versteckte Botschaften in der Kommunikation zu erkennen und Optimierungsvorschläge zu erarbeiten.
- Ziele und Strategien für das Konflikt- und Verhandlungsmanagement zu entwickeln, um mit einem klaren Vorgehen zu einem erfolgreichen Konfliktmanagement und der Verhandlungsführung beizutragen.
- die Mediation als Verfahren der Konfliktlösung beurteilen und anwenden zu können.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für alle weiteren Module aus dem Bereich Pädagogik.

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften.

Konfliktmanagement und Mediation

Kurscode: DLBWPKUM01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im wirtschaftlichen Kontext treffen oftmals unterschiedliche Perspektiven von Verhandlungspartnern oder Parteien aufeinander. So entstehen oft Konflikte, weil die Beteiligten unterschiedliche Ziele verfolgen und Situationen unterschiedlich bewerten. Insbesondere vor dem Hintergrund der Transformations- und Restrukturierungsprozesse in den Unternehmen sind Konflikte aufgrund unterschiedlicher Interessen oftmals vorprogrammiert. Damit die verschiedenen Sichtweisen der beteiligten Parteien nicht in einem Eskalations- und Vernichtungsszenario enden, sind Kenntnisse um das Wesen und die Struktur von Konflikten, Techniken zu deren Bewältigung sowie grundlegendes Wissen hinsichtlich der Möglichkeiten erfolgreicher Kommunikation auf verbaler und non-verbaler Ebene essentiell. Dieses Verständnis gilt es, den Studierenden im Rahmen des Kurses zu präsentieren und ihnen das notwendige Handwerkszeug zum Erkennen von Konflikten, zu deren Lösung sowie zur Führung von Verhandlungen zu vermitteln. In diesem Zusammenhang wird die Mediation als zunehmend gebräuchliches Verfahren der Konfliktlösung herausgestellt.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die zentralen Wesensmerkmale von Konflikten zu erklären und deren Verlauf zu reflektieren, zu analysieren und einzuschätzen.
- Konflikte auf den Grad ihrer Eskalation hin zu analysieren.
- die Entstehung und Vermeidung von Konflikten zu erläutern.
- Konflikte und Verhandlungen als Prozess zu verstehen und die notwendigen Maßnahmen zur Lösung zu planen und umzusetzen.
- spezielle Gesprächs- und Fragetechniken anwenden zu können.
- versteckte Botschaften in der Kommunikation zu erkennen und Optimierungsvorschläge zu erarbeiten.
- Ziele und Strategien für das Konflikt- und Verhandlungsmanagement zu entwickeln, um mit einem klaren Vorgehen zu einem erfolgreichen Konfliktmanagement und der Verhandlungsführung beizutragen.
- die Mediation als Verfahren der Konfliktlösung beurteilen und anwenden zu können.

Kursinhalt

1. Von der Kooperation zur Konfrontation
 - 1.1 Kooperation und Wettbewerb

- 1.2 Formen der Kooperation
- 1.3 Spieltheoretische Ansätze
- 1.4 Der Weg in den Konflikt
2. Grundbegriffe der Konfliktforschung
 - 2.1 Was ist ein Konflikt?
 - 2.2 Konfliktarten
 - 2.3 Mobbing – eine besondere Konfliktart
 - 2.4 Die Stufen der Konflikteskalation
 - 2.5 Konfliktfestigkeit von Organisationen
3. Konfliktmanagement in der Arbeitswelt
 - 3.1 Konfliktkosten
 - 3.2 Das betriebswirtschaftliche Konfliktmanagement
 - 3.3 Elemente des Konfliktmanagements
4. Grundlagen der Kommunikationspsychologie
 - 4.1 Axiome der Kommunikation
 - 4.2 Bedeutung non-verbaler Kommunikation
 - 4.3 Das nachrichtenquadratische Modell: Die vier Seiten einer Nachricht
 - 4.4 Die Transaktionsanalyse als Analyse zwischenmenschlicher Kommunikation
 - 4.5 Gewaltfreie Kommunikation
5. Gesprächsführung und Moderation
 - 5.1 Gesprächs- und Fragetechniken beim Konfliktgespräch
 - 5.2 Die Gesprächsmoderation
6. Mediation als Instrument der Konfliktbewältigung
 - 6.1 Einführung und Grundlagen
 - 6.2 Einsatzbereiche der Mediation
 - 6.3 Prinzipien und Regeln
 - 6.4 Das Mediationsverfahren – Phasen und Abläufe

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Berkel, K. (2014): Konflikttraining. Konflikte verstehen, analysieren, bewältigen. 12. Auflage, Windmühle, Hamburg.
- Ballreich, R./Glasl (2011): Konfliktmanagement und Mediation in Organisationen. 1. Auflage, Concadora, Stuttgart.
- Duve, C./Eidenmüller, H./Hacke, A. (2011): Mediation in der Wirtschaft. Wege zum professionellen Konfliktmanagement. 2. Auflage, Schmidt, Köln.
- Fisher, R./Ury, W./Patton, B. (2015): Das Harvard-Konzept. Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse. 25. Auflage, Campus, Frankfurt a. M.
- Glasl, F. (2015): Selbsthilfe in Konflikten. Konzepte, Übungen, Praktische Methoden. 7. Auflage, Haupt, Stuttgart.
- Glasl, F. (2017): Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater. 11. Auflage, Haupt, Stuttgart.
- Haft, F./Schlieffen, K. (2016): Handbuch Mediation. 3. Auflage, Beck, München.
- Harris, T. A. (2015): Ich bin o.k. Du bist o.k. Wie wir uns selbst besser verstehen und unsere Einstellung zu anderen verändern können. 50. Auflage, Rowohlt, Reinbek.
- Hösl, G. G. (2017): Mediation. Die erfolgreiche Konfliktlösung. Grundlagen und praktische Anwendung. 9. Auflage, Kösel, München.
- Möllnitz, U. (2017): Integrierte Mediation bei Konflikten in der Arbeitswelt. Mediation als Kompetenz in Unternehmen und Organisationen. 1. Auflage, Dr. Kovac, Hamburg.
- Montada, L./Kals, E. (2013): Mediation. Psychologische Grundlagen und Perspektiven. 3. Auflage, Beltz, Weinheim.
- Ponschab, R./Schweizer, A. (2010): Kooperation statt Konfrontation. Neue Wege anwaltlichen Verhandeln. 2. Auflage, Schmidt, Köln.
- Rosenberg, M. B. (2016): Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens. 12. Auflage, Junfermann, Paderborn.
- Schulz, R. (2015): Toolbox zur Konfliktlösung. Konflikte schnell erkennen und erfolgreich bewältigen. Stark, Hallbergmoos.
- Schulz v. Thun, F. (2010): Miteinander reden, Band 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. 48. Auflage, Rowohlt, Reinbek.
- Schulz v. Thun, F. (2010): Miteinander reden, Band 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differentielle Psychologie der Kommunikation. 32. Auflage, Rowohlt, Reinbek.
- Schulz v. Thun, F. (2013): Miteinander reden, Band 3. Das „Innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation. Kommunikation, Person, Situation. 25. Auflage, Rowohlt, Reinbek.
- Schraner, M. (2001): Verhandeln im Grenzbereich. Strategien und Taktiken für schwierige Fälle. 4. Auflage, Econ, Berlin.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Fachpräsentation, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Wirtschaftspsychologie

Modulcode: DLBWPWPS

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Julia Pitters (Wirtschaftspsychologie)

Kurse im Modul

- Wirtschaftspsychologie (DLBMPS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: myStudium

Klausur, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium

Klausur, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Allgemeine Theorien der Wirtschaftspsychologie
- Psychologie mikroökonomischer Prozesse
- Psychologie makroökonomischer Prozesse
- Psychologie des Wandels
- Die lernende Organisation

Qualifikationsziele des Moduls**Wirtschaftspsychologie**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

Wirtschaftspsychologie

Kurscode: DLBMPS01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Entscheidungen in komplexen Situationen folgen nicht den Regeln der Logik, sondern sind von den Eigenheiten des Verhaltens der Marktteilnehmer bestimmt. Um dieses Verhalten besser zu verstehen und darauf aufbauend verlässliche Prognosen zu erstellen, muss die Ökonomie die Erkenntnisse der Psychologie berücksichtigen. Nach einer Einführung in die ökonomische Psychologie und deren Einflussfaktoren werden die Studierenden mit den verschiedenen Theorien zu den Themen Motivation, Kognition und Interaktion vertraut gemacht. Der Kurs geht dann auf die Wirtschaftspsychologie auf makro- und mikroökonomischer Ebene ein. Dabei lernen die Studierenden die psychologische Sicht auf die Entwicklung von Ländern und Gesellschaften genauso kennen wie die Psychologie von Organisationen und Gruppen. Darüber hinaus wird im Speziellen die Psychologie der Arbeit in Bezug auf das Personal und die Arbeitszufriedenheit beleuchtet. Die Studierenden lernen die Bedeutung des Wandels in Organisationen und das Prinzip der lernenden Organisation kennen und verstehen. Die Fähigkeit, schneller zu lernen als die Konkurrenz, gehört zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Lernende Organisationen fördern gemeinsames und individuelles Lernen und somit die Motivation der Mitarbeiter.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- zentrale ökonomische Grundannahmen und deren Einflussfaktoren zu beschreiben und in Bezug auf konkrete Handlungs- und Entscheidungssituationen kritisch zu hinterfragen.
- wichtige Theorien im Bereich Motivation, Kognition und Interaktion zu diskutieren sowie deren Bedeutung für wirtschaftliche Aufgaben und Kontexte zu erläutern.
- grundlegende psychologische Bedingungsfaktoren und Erklärungsmodelle makroökonomischer Prozesse und Phänomene zu erklären und auf zentrale ökonomische Fragestellungen anzuwenden.
- die Bedeutung der Arbeit und wesentlicher Einflussfaktoren aus psychologischer Perspektive darzustellen und daraus betriebliche Möglichkeiten zur Gestaltung von Arbeit abzuleiten.
- wesentliche psychologische Modelle und Konzepte zur Beschreibung und Beeinflussung menschlichen Verhaltens in Organisationen und Gruppen zu unterscheiden.
- die Möglichkeiten und Grenzen der gezielten Entwicklung von Organisationen anhand zentraler psychologischer Theorien und Modelle zu beurteilen und Verhaltensempfehlungen zu entwickeln.
- psychologische Grundkonzepte der lernenden Organisation zu erörtern und konkrete Maßnahmen für den betrieblichen Alltag zu entwerfen.

Kursinhalt

1. Die ökonomische Psychologie des Menschen
 - 1.1 Ökonomische Psychologie
 - 1.2 Das menschliche Verhalten in der Ökonomie
2. Einflussfaktoren auf ökonomischen Grundannahmen
 - 2.1 Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen
 - 2.2 Entscheidungen
 - 2.3 Gefühle
3. Theorien der Wirtschaftspsychologie
 - 3.1 Theorien im Bereich Kognition
 - 3.2 Theorien im Bereich der (irrationalen) Entscheidung
 - 3.3 Theorien im Bereich Interaktion
4. Psychologie makroökonomischer Prozesse
 - 4.1 Psychologie der wirtschaftlichen Entwicklung
 - 4.2 Psychologie entwickelter Gesellschaften
 - 4.3 Psychologie der Märkte
 - 4.4 Bedürfnistheorien
 - 4.5 Psychologie des Geldes
5. Psychologie mikroökonomischer Prozesse I
 - 5.1 Psychologie der Arbeit
 - 5.2 Psychologie des Arbeitspersonals
 - 5.3 Psychologie der Arbeitsmotivation
 - 5.4 Psychologie der Arbeitsgestaltung
 - 5.5 Psychologie der Arbeitszufriedenheit
 - 5.6 Psychologie der Arbeitsbelastung
6. Wirtschaftspsychologie mikroökonomischer Prozesse II
 - 6.1 Psychologie der Organisation
 - 6.2 Organisationale Gruppen
 - 6.3 Organisationale Macht
 - 6.4 Organisationale Konflikte
 - 6.5 Organisationale Führung
7. Die Psychologie des Wandels
 - 7.1 Bereiche des organisatorischen Wandels

7.2 Phasen des organisatorischen Wandels

7.3 Organisationsentwicklung

8. Die lernende Organisation

8.1 Systemdenken

8.2 Personal Mastery

8.3 Mentale Modelle

8.4 Visionen

8.5 Teamlernen

Literatur

Pflichtliteratur

Weiterführende Literatur

- Kirchler, E. (2011): Wirtschaftspsychologie. Individuen, Gruppen, Märkte, Staat. 4. Auflage, Hogrefe, Göttingen.
- Moser, K. (2007): Wirtschaftspsychologie. Springer, Berlin.
- Senge, P. (2011): Die Fünfte Disziplin. Kunst und Praxis der lernenden Organisation. 11. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wiswede, G. (2012): Einführung in die Wirtschaftspsychologie. 5. Auflage, UTB, Stuttgart.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 90 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 30 h	Selbstüberprüfung 30 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Interaktion und Kommunikation in Organisationen

Modulcode: DLBKPSIKO

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Christine Flaßbeck (Interaktion und Kommunikation in Organisationen)

Kurse im Modul

- Interaktion und Kommunikation in Organisationen (DLBKPSIKO01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Studienformat: Kombistudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Begriffsbestimmung und Kommunikationsstrukturen
- Vertrauensbildende Kommunikation und Konfliktlösung
- Meinungsbildung und Kommunikation mit Medien
- Transparenz und politisch korrekte Kommunikation

Qualifikationsziele des Moduls**Interaktion und Kommunikation in Organisationen**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Kommunikationskanäle und -prozesse im Unternehmen zu verstehen.
- Kommunikationsstrategien zum Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit anzuwenden.
- Informations- und Publizitätspflichten von Unternehmern zu benennen.
- Methoden der Erfolgsmessung von Kommunikation zu reflektieren.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Gesundheit & Soziales

Interaktion und Kommunikation in Organisationen

Kurscode: DLBKPSIKO01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Für den Erfolg einer Organisation spielen intakte Kommunikationsprozesse eine entscheidende Rolle: Zum einen gewährleistet eine gelungene interne Kommunikation die zielführende Weitergabe von Informationen, die Führung eines Teams oder den Zusammenhalt der Mitarbeiter. Zum anderen entscheidet eine professionelle externe Kommunikation, wie ein Unternehmen von Medien, Stakeholdern und Kunden wahrgenommen wird. Dabei sehen sich Unternehmen heutzutage mit zunehmend verschärften Kommunikationsbedingungen konfrontiert sowie mit einem extremen Anstieg des Kommunikationsangebots. In diesem Kurs werden zunächst wesentliche Begriffsbestimmungen zur Unternehmenskommunikation vorgenommen sowie die Kommunikationsmittel, -prozesse und Vorgaben innerhalb einer Organisation beleuchtet. Des Weiteren geht es darum, Strategien, Vertrauen und Glaubwürdigkeit auszubauen und Krisen zu entschärfen. Abschließend wird die Verwendung diverser digitaler Kommunikationskanäle sowie Methoden zur Messung erfolgreicher Unternehmenskommunikation diskutiert.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- Kommunikationskanäle und -prozesse im Unternehmen zu verstehen.
- Kommunikationsstrategien zum Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit anzuwenden.
- Informations- und Publizitätspflichten von Unternehmern zu benennen.
- Methoden der Erfolgsmessung von Kommunikation zu reflektieren.

Kursinhalt

1. Begriffsbestimmung und Geschichte
 - 1.1 Was gehört zur Unternehmenskommunikation?
 - 1.2 Überblick Entwicklung der Unternehmenskommunikation
2. Strukturelle Aspekte der Unternehmenskommunikation
 - 2.1 Kommunikationsformen
 - 2.2 Kommunikationshierarchien
 - 2.3 Kommunikationskanäle
 - 2.4 Kommunikationsprozesse
3. Vertrauen und Glaubwürdigkeit

- 3.1 Definition von Vertrauen
- 3.2 Wertschätzende Kommunikation
- 3.3 Organisationskultur und Verhaltensregeln
- 3.4 Psychologische Verträge
4. Change- und Krisenmanagement
 - 4.1 Kommunikation im Change
 - 4.2 Kommunikation zur Konfliktlösung
 - 4.3 Gerüchte
 - 4.4 Win-Win-Lösungen erzielen
5. Kommunikation mit Medien
 - 5.1 Pressearbeit
 - 5.2 Das Unternehmen als Marke
 - 5.3 Impression Management
 - 5.4 Kommunikation über soziale Medien
 - 5.5 Kommunikation mit Zahlen und Statistiken
6. Rechtliche Aspekte der Kommunikation
 - 6.1 Politisch korrekte Kommunikation
 - 6.2 Transparente Kommunikation
 - 6.3 Datenschutz
7. Messung erfolgreicher Kommunikation
 - 7.1 Mitarbeiterbefragungen
 - 7.2 360 Grad Feedback
 - 7.3 Bewertung anhand von Kennzahlen

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Deutinger, G. (2017): Kommunikation im Change. Erfolgreich kommunizieren in Veränderungsprozessen. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Deekeling, E./Barghop, D. (2017): Kommunikation in der digitalen Transformation. Springer, Wiesbaden.
- Nerdinger, F./Blickle, G./Schaper, N. (2019): Arbeits- und Organisationspsychologie. Springer, Wiesbaden.
- Thießen, A. (2011): Organisationskommunikation in Krisen. VS Verlag für Sozialwissenschaften (Reihe Organisationskommunikation), Wiesbaden.
- Wehling, P. (2007): Kommunikation in Organisationen. Das Gerücht im organisationalen Wandlungsprozess. Springer, Wiesbaden.
- Zerfaß, A.
/Rademacher, L./Wehmeier, S. (2013): Organisationskommunikation und Public Relations. Forschungsparadigmen und neue Perspektiven. Springer, Wiesbaden.
- Eine aktuelle Liste mit kursspezifischer Pflichtlektüre sowie Hinweisen zu weiterführender Literatur ist im Learning Management System hinterlegt.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Repetitorium <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Personal Skills

Modulcode: DLBLOPS

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Angela Rohde (Personal Skills)

Kurse im Modul

- Personal Skills (DLBLOPS01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Fernstudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Studienformat: Kombistudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Studienformat: myStudium
Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Werte und Wertewandel
- Persönlichkeit – Konzepte, Merkmale und Erfassungsansätze
- Kompetenzen – Konzepte, Messung und Standards
- Neurophysiologische Grundlagen des Lernens
- Kommunikation – betriebliche Kommunikation, Modelle und Gesprächstechniken
- Konfliktmanagement und Verhandlungsstrategien

Qualifikationsziele des Moduls**Personal Skills**

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- verschiedene Modelle zur Erklärung von Werthaltungen und Wertewandel zu erläutern.
- Persönlichkeitsmerkmale zu unterscheiden und Erfassungsansätze von Persönlichkeit zu erklären und voneinander zu unterscheiden. Die theoretischen Kenntnisse befähigen die Studierenden, ihre persönlichen Stärken zu identifizieren und den Nutzen derselben für ihr berufliches Leben zu erkennen.
- Kompetenzmodelle sowie Methoden und Instrumente zur Ermittlung von Kompetenzen zu benennen.
- zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Kompetenzen zu differenzieren. Sie sind außerdem mit Ansätzen zum betrieblichen Kompetenzmanagement vertraut.
- die neurophysiologische Sicht auf das Lernen sowie Kenntnisse zu Lernhemmnissen dazu zu nutzen, eigene Lerngewohnheiten und -erfahrungen zu reflektieren und potentielle Verbesserungsmöglichkeiten für zukünftige Lernsituation zu identifizieren.
- betriebliche Konflikte zu erkennen und zu analysieren. Sie haben außerdem Methoden der betrieblichen Konfliktlösung verinnerlicht.
- ihre eigenen Persönlichkeitsmerkmale, sozialen und beruflichen Kompetenzen sowie ihre Lern-, Kommunikations- und Konfliktlösungsstrategien einzuschätzen und daraus resultierende Chancen für ihr Berufsleben zu identifizieren.
- eine selbstgewählte Fragestellung aus dem Themengebiet „Personal Skills“ unter Einhaltung wissenschaftlicher Standards selbstständig zu bearbeiten und zu verschriftlichen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Psychologie

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Sozialwissenschaften

Personal Skills

Kurscode: DLBLOPS01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Die Studierenden lernen wichtige soziale Kompetenzen kennen und bekommen einen Überblick über aktuelle Entwicklungen in Forschung und Wissenschaft. Sie erkennen die Bedeutung sozialer Kompetenzen nicht nur für sich selbst, sondern auch im berufsalitäglichen Umfeld. Sie haben damit die Möglichkeit, sich ein persönliches Kompetenzprofil aufzubauen, das fachliche, methodische und soziale Themen beinhaltet. Mit diesem Modul wird der gestiegenen Bedeutung sozialer Kompetenzen in der Arbeitswelt Rechnung getragen.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- verschiedene Modelle zur Erklärung von Werthaltungen und Wertewandel zu erläutern.
- Persönlichkeitsmerkmale zu unterscheiden und Erfassungsansätze von Persönlichkeit zu erklären und voneinander zu unterscheiden. Die theoretischen Kenntnisse befähigen die Studierenden, ihre persönlichen Stärken zu identifizieren und den Nutzen derselben für ihr berufliches Leben zu erkennen.
- Kompetenzmodelle sowie Methoden und Instrumente zur Ermittlung von Kompetenzen zu benennen.
- zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Kompetenzen zu differenzieren. Sie sind außerdem mit Ansätzen zum betrieblichen Kompetenzmanagement vertraut.
- die neurophysiologische Sicht auf das Lernen sowie Kenntnisse zu Lernhemnissen dazu zu nutzen, eigene Lerngewohnheiten und -erfahrungen zu reflektieren und potentielle Verbesserungsmöglichkeiten für zukünftige Lernsituation zu identifizieren.
- betriebliche Konflikte zu erkennen und zu analysieren. Sie haben außerdem Methoden der betrieblichen Konfliktlösung verinnerlicht.
- ihre eigenen Persönlichkeitsmerkmale, sozialen und beruflichen Kompetenzen sowie ihre Lern-, Kommunikations- und Konfliktlösungsstrategien einzuschätzen und daraus resultierende Chancen für ihr Berufsleben zu identifizieren.
- eine selbstgewählte Fragestellung aus dem Themengebiet „Personal Skills“ unter Einhaltung wissenschaftlicher Standards selbstständig zu bearbeiten und zu verschriftlichen.

Kursinhalt

1. Werte und Wertewandel
 - 1.1 Modelle des Wertewandels
 - 1.2 Erklärungsmuster des Wertewandels

- 1.3 Werte und Wertewandel der Generation Y
- 2. Persönlichkeit
 - 2.1 Persönlichkeitskonzepte
 - 2.2 Persönlichkeitsmerkmale
 - 2.3 Erfassungsansätze von Persönlichkeit
- 3. Kompetenzen
 - 3.1 Konzepte persönlicher und sozialer Kompetenzen
 - 3.2 Messung von Kompetenzen
 - 3.3 Kompetenz- und Wissensmanagement
- 4. Lernen aus neurophysiologischer Sicht
 - 4.1 Anatomische Grundlagen der Neurophysiologie und
 - 4.2 Hirnforschung
 - 4.3 Die neurophysiologische Sicht auf das Lernen
 - 4.4 Einflussfaktoren, Lerntypen und effizientes Lernsetting
- 5. Kommunikation
 - 5.1 Kommunikation in der Unternehmenspraxis
 - 5.2 Kommunikationsmodelle
 - 5.3 Kommunikationsfördernde Gesprächstechniken
 - 5.4 Networking
- 6. Konfliktmanagement und Verhandlungsstrategien
 - 6.1 Konflikte und Konfliktmanagement
 - 6.2 Verhandlungsstrategien

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Birker, K. (2004): Betriebliche Kommunikation. 3. Auflage, Cornelsen, Berlin.
- Bruno, T./Adamczyk, G./Bilinski, W. (2014): Körpersprache und Rhetorik. Ihr souveräner Auftritt. 2. Auflage, Haufe, Freiburg.
- Fetting, M. (2009): Theorien und Konzepte der Public Relations. Öffentlichkeitsarbeit und interne Unternehmenskommunikation als Erfolgsfaktoren im Betrieb. Books on Demand, Norderstedt.
- Fritsche, T. (2016): Souverän verhandeln. Psychologische Strategien und Methoden. Mit 20 Übungen zum Selbstlernen. 2. Auflage, Hogrefe, Bern.
- Gay, F. (2004): Das persolog Persönlichkeits-Profil. Persönliche Stärke ist kein Zufall. GABAL/persolog, Remchingen.
- Jiranek, H./Edmüller, A. (2007): Konfliktmanagement. Konflikte vorbeugen, sie erkennen und lösen. Haufe, Planegg.
- Kanning, U.-P. (2015): Soziale Kompetenzen fördern. 2. Auflage, Hogrefe, Göttingen.
- Niermeyer, R. (2006): Soft Skills. Das Kienbaum Trainingsprogramm. Haufe, München.
- Olfert, K. (2012): Personalwirtschaft Kompakt-Training. 8. Auflage, Kiehl, Herne.
- Riedenauer, M./Tschirf, A. (2012): Zeitmanagement und Selbstorganisation in der Wissenschaft. Ein selbstbestimmtes Leben in Balance. UTB, Wien.
- Roth, G. (2016): Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten. Warum es so schwierig ist, sich und andere zu ändern. 11. Auflage, Klett-Cotta, Stuttgart.
- Saum-Aldehoff, T. (2007): Big Five. Sich selbst und andere erkennen. Patmos, Düsseldorf 2007.
- Wicher, U. (2015): Managementkompetenzen. Kiehl, Herne.

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Schriftliche Ausarbeitung: Hausarbeit & Präsentation (best. / nicht best.)

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 110 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 20 h	Selbstüberprüfung 20 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests

Dienstleistungsmanagement

Modulcode: BDMG-01

Modultyp s. Curriculum	Zugangsvoraussetzungen keine	Niveau BA	CP 5	Zeitaufwand Studierende 150 h
----------------------------------	--	---------------------	----------------	---

Semester s. Curriculum	Dauer Minimaldauer: 1 Semester	Regulär angeboten im WiSe/SoSe	Kurs- und Prüfungssprache Deutsch
----------------------------------	---	--	---

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Michael Broens (Dienstleistungsmanagement)

Kurse im Modul

- Dienstleistungsmanagement (BDMG01-01)

Art der Prüfung(en)

Modulprüfung

Studienformat: Kombistudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Studienformat: myStudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Studienformat: Fernstudium
Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Teilmodulprüfung

Anteil der Modulnote an der Gesamtnote

s. Curriculum

Lehrinhalt des Moduls

- Grundlagen des Dienstleistungsmanagements
- Käuferverhalten und Kundenbindung
- Strategische Aspekte des Dienstleistungsmanagements
- Operative Aspekte des Dienstleistungsmanagements

Qualifikationsziele des Moduls

Dienstleistungsmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die volkswirtschaftliche Relevanz des Dienstleistungssektors sowie seine Entwicklungsdynamik zu diskutieren und zu analysieren.
- Konzepte zum Verständnis des Kaufverhaltens, der Kundenzufriedenheit und -bindung von Dienstleistungskunden vorzustellen.
- Dienstleistungen anhand von Segmentierung, Targeting und Positionierung zu verstehen.
- die Komponenten der klassischen Marketing Mix anhand von Beispielen anzuwenden.
- die Schnittstelle zwischen Kunden und Dienstleistungsunternehmen anhand von Serviceort, -prozessen und Mitarbeitern zu beurteilen.

Bezüge zu anderen Modulen im Studiengang

Ist Grundlage für weitere Module im Bereich Betriebswirtschaft & Management

Bezüge zu anderen Studiengängen der Hochschule

Alle Bachelor-Programme im Bereich Wirtschaft & Management

Dienstleistungsmanagement

Kurscode: BDMG01-01

Niveau	Kurs- und Prüfungssprache	SWS	CP	Zugangsvoraussetzungen
BA	Deutsch		5	keine

Beschreibung des Kurses

Im Mittelpunkt des Kurses steht die Relevanz von Dienstleistungen in den heutigen Märkten und deren besondere Anforderungen an das Management. Studierende eignen sich das Basiswissen zum Verständnis unterschiedlicher Dienstleistungsprodukte an. Sie setzen sich mit den spezifischen Merkmalen des Kaufverhaltens und den Themen der Kundenzufriedenheit und des Beschwerdemanagements auseinander. Strategische und operative Aspekte des Dienstleistungsmanagements werden dabei vertiefend analysiert und anhand von Beispielen praxisnah erklärt. Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses verfügen die Studierenden über das Verständnis, um Servicekonzepte bzw. Geschäftsmodelle in der Dienstleistungsindustrie grundlegend zu analysieren, zu bewerten und anzuwenden.

Kursziele

Nach erfolgreichem Abschluss sind die Studierenden in der Lage,

- die volkswirtschaftliche Relevanz des Dienstleistungssektors sowie seine Entwicklungsdynamik zu diskutieren und zu analysieren.
- Konzepte zum Verständnis des Kaufverhaltens, der Kundenzufriedenheit und -bindung von Dienstleistungskunden vorzustellen.
- Dienstleistungen anhand von Segmentierung, Targeting und Positionierung zu verstehen.
- die Komponenten der klassischen Marketing Mix anhand von Beispielen anzuwenden.
- die Schnittstelle zwischen Kunden und Dienstleistungsunternehmen anhand von Serviceort, -prozessen und Mitarbeitern zu beurteilen.

Kursinhalt

1. Grundlagen des Dienstleistungsmanagements
 - 1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Bedeutung von Dienstleistungen
 - 1.2 Charakteristika der Dienstleistungen
 - 1.3 Dienstleistungsklassifikationen und -typologien
2. Käuferverhalten
 - 2.1 Kaufentscheidungsprozess
 - 2.2 Kundenloyalität
 - 2.3 Beschwerdemanagement

3. Positionierung von Dienstleistungen
 - 3.1 Segmentierung
 - 3.2 Targeting
 - 3.3 Positionierung
4. Dienstleistungsprodukte
 - 4.1 Dienstleistungsprodukt
 - 4.2 Markenstrategien
5. Preisfindung bei Dienstleistungen
 - 5.1 Preisstrategien
 - 5.2 Preisdifferenzierungen
 - 5.3 Revenue Management
6. Kommunikation
 - 6.1 Kommunikationsstrategien
 - 6.2 Kommunikationskanäle
7. Distribution
 - 7.1 Rolle der Intermediäre
 - 7.2 Distributionskanäle
 - 7.3 Multi Kanal Distribution und die Herausforderungen
8. Physische Serviceumgebung und -ausstattung
 - 8.1 Gestaltung der Serviceumgebung und Auswirkungen auf das Kundenverhalten
 - 8.2 Dimensionen der Serviceumgebung
9. Dienstleistungsprozesse
 - 9.1 Kapazitätsmanagement
 - 9.2 Qualitätsmanagement
10. Mitarbeiter
 - 10.1 Mitarbeitermanagement
 - 10.2 Servicekultur

Literatur**Pflichtliteratur****Weiterführende Literatur**

- Bruhn, M. (2008). Qualitätsmanagement für Dienstleistungen. Grundlagen, Konzepte, Methoden (7. Auflage). Springer Berlin.
- Bruhn, M./Hadwich, K. (Hrsg.) (2017). Dienstleistungen 4.0. Konzepte – Methoden – Instrumente. Band 1. Forum Dienstleistungsmanagement. Springer Gabler Wiesbaden.
- Corsten, H./Gössinger, R. (2015). Dienstleistungsmanagement. (6. Auflage). De Gruyter Oldenbourg.
- Ellis, A./Kaufenstein, M. (2012). Dienstleistungsmanagement. Erfolgreicher Einsatz von prozessorientiertem Service Level Management. Springer Berlin.
- Fließ, S. (2009). Dienstleistungsmanagement. Kundenintegration gestalten und steuern. Gabler Wiesbaden.
- Gouthier, M. et al. (Hrsg.) (2007). Service Excellence als Impulsgeber. Strategien – Management – Innovationen – Branchen. Gabler Wiesbaden.
- Haller, S. (2015). Dienstleistungsmanagement. Grundlagen – Konzepte – Instrumente (6. Auflage). Springer Gabler Wiesbaden.
- Kotler, Ph./ Keller, K.L. (2017). Marketing-Management. Konzepte-Instrumente-Unternehmensfallstudien. (15.Auflage). Pearson
- Meffert, H./Bruhn, M. (2009). Dienstleistungsmarketing. Grundlagen – Konzepte – Methoden (6. Auflage). Gabler Wiesbaden.

Studienformat Kombistudium

Studienform Kombistudium	Kursart Vorlesung
------------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat myStudium

Studienform myStudium	Kursart Vorlesung
---------------------------------	-----------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden

Studienformat Fernstudium

Studienform Fernstudium	Kursart Online-Vorlesung
-----------------------------------	------------------------------------

Informationen zur Prüfung	
Prüfungszulassungsvoraussetzungen	Online Tests: Ja
Prüfungsleistung	Klausur oder Advanced Workbook, 90 Minuten

Zeitaufwand Studierende					
Selbststudium 100 h	Präsenzstudium 0 h	Tutorium/ Tutorielle Betreuung 25 h	Selbstüberprüfung 25 h	Praxisanteil 0 h	Gesamt 150 h

Lehrmethoden		
Tutorielle Betreuung <input checked="" type="checkbox"/> Course Feed	Lernmaterial <input checked="" type="checkbox"/> Skript <input checked="" type="checkbox"/> Video <input checked="" type="checkbox"/> Audio <input checked="" type="checkbox"/> Folien	Prüfungsvorbereitung <input checked="" type="checkbox"/> Musterklausur <input checked="" type="checkbox"/> Online Tests <input checked="" type="checkbox"/> Prüfungsleitfaden