Studienverlaufsplan DLM

DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim

DLM Sales & Branding

Fächer	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Betriebswirtschaftslehre [69 ECTS-Pkt.] (753 Std.)	**Grundlagen der Dienstleistungsbetriebswirtschaftslehre** [6] (36) Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre (36) Einführung in das Dienstleistungsmanagement	**Grundfunktionen der Betriebswirtschaftslehre** [5] (24) Kernelemente der internen Wertschöpfung (36) Kosten- und Leistungsrechnung	**Unternehmensrechnung** [9] (44) Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschlussanalyse (33) Finanzierung und Investition (22) Betriebliche Steuerlehre	**Organisation und Personal** [5] (22) Grundzüge der Unternehmensorganisation (33) Betriebliche Personalarbeit	**Integriertes Management** [6] (30) Unternehmensführung	(30) Mitarbeiterführung
						Integrationsseminar zu Managementthemen [5] (50) Integrationsseminar zu Dienstleistungsthemen
	Informationsgrundlagen des Dienstleistungsmarketing [5] (28) Käuferverhalten (32) Marketingforschung in der Dienstleistungsbranche: Erhebungsdesign	**Strategisches und operatives Dienstleistungsmarketing** [5] (24) Ziele und Strategien des Dienstleistungsmarketing (36) Instrumente des Dienstleistungsmarketing	**Steuerungsinstrumente des Dienstleistungsmanagements** [7] (44) Quantitatives Dienstleistungsmanagement / -marketing (Dienstleistungscontrolling, Marketingforschung: Datenauswertung) (33) Ausgewählte Instrumente des Dienstleistungsmanagements		**Wahlfach I: Dienstleistungsmarketingforschung und -controlling** [8] (20) Dienstleistungsmarketingforschung I (20) Dienstleistungsmarketingcontrolling I	(20) Dienstleistungsmarketingforschung II (20) Dienstleistungsmarketingcontrolling II
					Wahlfach II: Database Marketing und Data Mining [8] (16) Database Marketing I (24) Data Mining I	(16) Database Marketing II (24) Data Mining II
Profilfach I: **Sales & Customer Management** [13 ECTS-Pkt.] (137 Std.)	**Sales & Customer Management I** [7] (26) Grundlagen des Vertriebsmanagements	(26) Grundlagen des Kundenmanagements	(25) Instrumente des Vertriebs- und Kundenmanagements I	**Sales & Customer Management II** [6] (20) Instrumente des Vertriebs- und Kundenmanagements II	(20) Akquisitionsmanagement und Procurement-Analyse	(20) Key Account Management, Internationales Vertriebsmanagement und Customer Relationship Management
Profilfach II: **Branding & Product Management** [13 ECTS-Pkt.] (137 Std.)	**Branding & Product Management I** [7] (26) Grundlagen des Produktmanagements	(26) Strategisches Produktmanagement	(25) Operatives Produktmanagement	**Branding & Product Management II** [6] (20) Grundlagen des Markenmanagements	(20) Strategisches Markenmanagement	(20) Operatives Markenmanagement
Volkswirtschaftslehre [15 ECTS-Pkt.] (165 Std.)	**VWL I: Einführung, Mikroökonomik** [5] (30) Einführung in die Volkswirtschaftslehre	(30) Mikroökonomik	**VWL II: Makroökonomik, Geld und Währung** [5] (28) Makroökonomik	(27) Geld und Währung	**VWL III: Wirtschaftspolitik, Umweltpolitik und Sozialpolitik** [5] (25) Wirtschaftspolitik	(25) Umwelt- und Sozialpolitik
Recht [10 ECTS-Pkt.] (115 Std.)	**Recht I: Bürgerliches Recht** [5] (30) Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I	(30) Bürgerliches Recht II	**Recht II: Wirtschaftsrecht** [5] (30) Handels- und Gesellschaftsrecht	(25) Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts		
Mathematik und Statistik [5 ECTS-Pkt.] (60 Std.)	**Mathematik und Statistik** [5] (30) Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler	(30) Wirtschaftsstatistik				
Technik der Finanzbuchführung [5 ECTS-Pkt.] (60 Std.)	**Technik der Finanzbuchführung** [5] (30) Finanzbuchführung I	(30) Finanzbuchführung II				
Informationsmanagement [5 ECTS-Pkt.] (60 Std.)	**Grundlagen Informationsmanagement** [5] (36) Grundlagen Information, Informationsmanagement, Informationssysteme	(24) Informationsmanagement in der betrieblichen Praxis (Dienstleistungsbranche)				
Wissenschaftliches Arbeiten [5 ECTS-Pkt.] (50 Std.)	**Wissenschaftliches Arbeiten** [5] (15) Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten		(15) Wissenschaftstheorie und Methoden der empirischen Sozialforschung		(20) Projektskizze zur Bachelorarbeit	
Schlüsselqualifikationen [10 ECTS-Pkt.] (105 Std.)	**Methoden-/Sozialkompetenzen I** [5] (40) Beratung und Interaktion (Kommunikations- und Präsentationskompetenz)	(15) Outdoor Modul I (Teamkompetenz, Persönlichkeit)		**Methoden-/Sozialkompetenzen II** [5] (15) Outdoor Modul II (Projektmanagement)	(20) Unternehmenssimulation (z. B. TOPSIM General Management II)	(15) Outdoor Modul III (Führungskompetenz)
Praxismodule und Bachelorarbeit [60 ECTS-Pkt.]	**Praxismodul I** [20] Projektarbeit I		**Praxismodul II** [20] Projektarbeit II		**Praxismodul III** [8] **Bachelorarbeit** [12]	