

I310 - Information Systems for Purchase and Sales

I310 - Information Systems for Purchase and Sales

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	I310
Eindeutige Bezeichnung	InfSysPurchS-01-BA-M
Modulverantwortlich(e)	Prof. Dr. Geisler, Rainer (rainer.geisler@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	Prof. Dr. Geisler, Rainer (rainer.geisler@haw-kiel.de)
Wird angeboten zum	Wintersemester 2018/19
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel im Wintersemester
Lehrsprache	Englisch
Empfohlen für internationale Studierende	Ja
Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)	Nein

Studiengänge und Art des Moduls (gemäß Prüfungsordnung)
Studiengang: B.Eng. - IVE - Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen Modulart: Pflichtmodul Fachsemester: 5

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
nach erfolgreichem Abschluss dieses Moduls können die Studierenden... - die betriebswirtschaftlichen Auswahlkriterien und die Bedeutung von E-Procurement Systemen beschreiben. - die Vorteile und grundsätzliche Funktionsweise. Klassifikationsstandards, Katalogstandards und Transaktionsstandards im digitalen Warenverkehr benennen - die Struktur und die Eignung unterschiedlicher Organisationsformen von Katalogsystemen und Marktplätzen beschreiben und beurteilen. - Chancen, Risiken und Funktionsweisen der Supply Chain Integration diskutieren - im System Supply-On einen digitalen Reklamationsprozess aufsetzen und durchführen. - Funktionen und Aufgaben des Controlling Industriebetrieben erklären - geeignete Kennzahlen in Einkauf und Vertrieb formulieren und berechnen - das CRM Paradigma ökonomisch erklären - den Wert von Kunden mit unterschiedlichen Berechnungsmethoden bewerten - einen Vertriebstrichter für ein Industrieunternehmen formulieren und quantitativ anwenden - verschiedene Instrumente im CRM Lebenszyklus grob beschreiben - im System Microsoft CRM eine Kundenaquise anlegen und durchführen - im System Microsoft CRM einen Vertriebsvorgang bei Bestandskunden anlegen und durchführen - sich gegenseitig Unterstützung bei der Durchführung der Fallstudien geben

Angaben zum Inhalt

Lehrinhalte	1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen von E-Procurement Systemen 2. Standards und Normen im digitalen Geschäftsverkehr (Klassifikationssystem, Katalogstandards, Transaktionsstandard) 3. Praktische Formen von E-Procurement Marktplätze, Katalogsysteme, Profi-Suchmaschinen, digitale Ausschreibung, digitaler Reklamationsprozess) 4. Fallstudie im System „Supply On“: Digitale Ausschreibung und Digitaler Reklamationsprozess 5. Controlling in Industriebetrieben und Controlling-Instrumente für Vertrieb und Einkauf 6. Customer Relationship Management (CRM) als neues Vertriebs und Marketingsparadigma. 7. Instrumente des CRM im Lebenszyklus, insbesondere Akquise 8. Fallstudie im System „Microsoft CRM“: Digitale Neukundengewinnung und Verkauf
Literatur	Appelfeller, W./ Buchholz W. (2011): Supplier Relationship Management, Wiesbaden Geisler, R. (2017): Skript zur Vorlesung ISPAS, Kiel. Hippner, H. (2011): Grundlagen des CRM, Wiesbaden Horvath, P. (2013): Controlling, 13. Auflage, Vahlen Wannenwetsch, H. (2015): Integrierte Materialwirtschaft, Wiesbaden, Kapitel "E-Procurement" Hinweis: Sollten neuere Auflagen in der Bibliothek erhältlich sein, können auch diese verwendet werden

Lehrformen der Lehrveranstaltungen

Lehrform	SWS
Lehrvortrag	2
Labor	1

Arbeitsaufwand

Anzahl der SWS	3 SWS
Leistungspunkte	5,00 Leistungspunkte
Präsenzzeit	36 Stunden
Selbststudium	114 Stunden

Modulprüfungsleistung

Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO	Für die Zulassung zu Prüfungen ab dem 4. Semester müssen: - alle Prüfungen der ersten beiden Semester erfolgreich abgeschlossen und - das Vorpraktikum von 12 Wochen Dauer absolviert sein. Näheres regelt die Praktikumsrichtlinie des Fachbereiches.
I310 - Klausur	Prüfungsform: Klausur Dauer: 90 Minuten Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Ja Benotet: Ja

Sonstiges	
Empfohlene Voraussetzungen	Kenntnisse aus den Modulen "Betriebliche Informationssysteme", "Einkauf und Beschaffung", "Grundlagen des Marketings", "Technischer Vertrieb & Verkaufsstrategien" werden vorausgesetzt.
Sonstiges	Alles weitere auf der Kursseite im Moodle: https://lms.fh-kiel.de/course/view.php?id=2523