

MSCWING-CSRМ - Customer- und Supplier-Relationship-Management

MSCWING-CSRМ - Customer- and Supplier-Relationship-Management

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	MSCWING-CSRМ
Eindeutige Bezeichnung	CustSuppRelM-01-MA-M
Modulverantwortlich(e)	Prof. Dr. Lorenzen, Klaus Dieter (klaus.lorenzen@haw-kiel.de) Prof. Dr. Eckardt, Gordon (gordon.eckardt@haw-kiel.de) Prof. Dr. Kupka, Natascha (natascha.kupka@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	Prof. Dr. Eckardt, Gordon (gordon.eckardt@haw-kiel.de) Prof. Dr. Kupka, Natascha (natascha.kupka@haw-kiel.de) Prof. Dr. Lorenzen, Klaus Dieter (klaus.lorenzen@haw-kiel.de)
Wird angeboten zum	Sommersemester 2020
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch
Empfohlen für internationale Studierende	Nein
Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)	Nein

Studiengänge und Art des Moduls (gemäß Prüfungsordnung)
Studiengang: M.Sc. - WIW - Wirtschaftsingenieurwesen (Aufnahme bis SoSe 25) Modulart: Pflichtmodul Fachsemester: 3

Kompetenzen / Lernergebnisse
<i>Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.</i>
Studierende kennen Methoden und Instrumente des Supplier- und des Customer-Relationship-Managements und können diese vor dem Hintergrund einer unternehmenspraktischen Problemstellung reflektieren und anwenden.
Sie können sich das erforderliche Wissen selbst erarbeiten und anwenden. Sie haben die Fähigkeit, das fachbezogene Wissen um Probleme und Lösungsansätze auf die Spezifika eines konkreten, ggf. realen Falls zu übertragen. Die Studierenden können (auf einer Metaebene) eine systematische Vorgehensweise zum Lösen von (bezogen auf Managementaufgaben) komplexen Problemstellungen entwickeln und anwenden. Aus anderen Modulen (und dem Erststudium) bekannte Methoden können von den Studierenden hinsichtlich ihrer Eignung zur Problemlösung bewertet und bei Bedarf transferiert und eingesetzt werden.

Sie können fachspezifische und fachübergreifende Diskussionen zu den Themenkreisen „CRM“ und „SRM“ mit Fachleuten und Laien führen.
 Die Studierenden sind in der Lage, offen auf andere Menschen zuzugehen und mit diesen zusammenzuarbeiten, um gemeinsame Arbeiten im Seminar zu erledigen.
 Sie können im Wechsel verschiedene Rollen im Team übernehmen, vor allem das Team verantwortungsvoll leiten.
 Die Studierenden können eigene bzw. rollengerecht zugeordnete Ansichten verteidigen sowie Empathie für konträre Standpunkte entwickeln.

Die Studierenden können selbständig offene Aufgabenstellungen bearbeiten.
 Sie besitzen die Attitüde wissenschaftlicher Erschließung und Kritik des Themenfeldes Beratung von Menschen.
 Die Studierenden können ihren Lernprozess reflektieren und daraus Schussfolgerungen für ihre Handlungsweisen ziehen.
 Sie können selbstständig offene Aufgabenstellungen bearbeiten.
 Die Studierenden können und wollen eigenständig neues Wissen zum Fachgebiet suchen und sich dieses gemäß der Kompetenzstufung „Reproduktion – Reorganisation – Transfer – Problemlösefähigkeit – Kritik“ aneignen.
 Sie können ihren Lernprozess reflektieren, die Reflexionsergebnisse wissenschaftlich gestützt verarbeiten und schriftlich niederlegen sowie daraus Schussfolgerungen für ihre Handlungsweisen ziehen.

Angaben zum Inhalt

Lehrinhalte	Aus den beiden Perspektiven „CRM“ und „SRM“ werden die strategischen und operativen Vorgehensweisen betrachtet, die für den Aufbau und die Pflege einer Geschäftsbeziehung erforderlich sind. Neben der eher absatzorientierten Sicht (CRM) und der eher beschaffungsorientierten Sicht (SRM) ist für das Zustandekommen und für die Absicherung der Geschäftsbeziehung die juristische Sicht zu berücksichtigen. Studierende lernen die Gestaltungsaufgabe „Geschäftsbeziehung“ aus diesen drei Perspektiven zu betrachten, die verschiedenen Rollen zu verstehen und zielorientierte Lösungen zu entwickeln. Weitere aktuelle Detailinformationen stehen Hochschulmitgliedern auf der E-Learning-Plattform der Fachhochschule zur Verfügung.
Literatur	Aufgrund der Konzeption des Moduls kann kein „Standard“-Lehrmaterial benannt werden. Die Studierenden werden aber mit Hilfe von Skripten, Online-Materialien und spezifischen Quellenhinweisen unterstützt.

Lehrformen der Lehrveranstaltungen

Lehrform	SWS
Übung	1
Projekt	1

Arbeitsaufwand

Anzahl der SWS	2 SWS
Leistungspunkte	5,00 Leistungspunkte
Präsenzzeit	24 Stunden
Selbststudium	126 Stunden

Modulprüfungsleistung

Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO	Keine
--	-------

MSCWING-CSRM - Portfolioprüfung	Prüfungsform: Portfolioprüfung Gewichtung: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
--	--