

I310 - Information Systems for Purchase and Sales

I310 - Information Systems for Purchase and Sales

General information	
Module Code	I310
Unique Identifier	InfSysPurchS-01-BA-M
Module Leader(s)	Prof. Dr. Geisler, Rainer (rainer.geisler@haw-kiel.de)
Lecturer(s)	Prof. Dr. Geisler, Rainer (rainer.geisler@haw-kiel.de)
Offered in Semester	Wintersemester 2018/19
Module duration	1 Semester
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel im Wintersemester
Language	Englisch
Recommended for international students	Yes
Can be attended with different study programme	No

Curricular relevance (according to examination regulations)
Study Subject: B.Eng. - IVE - Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen
Module type: Pflichtmodul
Semester: 5

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</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

Content information

Content	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
Literature	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

Teaching formats of the courses

Teaching format	SWS
Lehrvortrag	2
Labor	1

Workload

Number of SWS	3 SWS
Credits	5,00 Credits
Contact hours	36 Hours
Self study	114 Hours

Module Examination

Examination prerequisites according to exam regulations	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	Method of Examination: Klausur Duration: 90 Minutes Weighting: 100% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Yes Graded: Yes

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