

Consulting und Technischer Vertrieb

Consulting and technical sales

Einführung

DHBW Mannheim - Wintersemester 2023/24

TINF21AI1

Ulf Runge

Updates

- Zusätzlich eingefügte Seiten:
 - S. 2 – Updates-Seite
 - S. 4 – Nachfrage zum Präsenz-Format
- Nachbearbeitete Seiten:
 - S. 5 – Umfrage zur Ansprache: „Du“
 - S. 28-30 – Obsolete Übung zur Versicherungs-Entscheidung
 - S. 77 – Ergebnisse zur Übung „Verkaufen“

Begrüßung

„Mensch trifft sich zweimal im Leben“!

Ich freue mich sehr, Sie wiederzusehen.

Ich gratuliere Ihnen, dass Sie bis „hier“ „durchgehalten“ haben.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie von dieser Veranstaltung möglichst viel mitnehmen.

Falls es noch etwas gibt, was aus der vorhergehenden Vorlesung „offen“ ist, sprechen Sie das bitte offen an bzw. schreiben Sie mir hierzu bitte eine E-Mail.

Nachfrage wegen Präsenz-Formen

Danke für die Nachfrage, ob die Vorlesung im Präsenz-Format stattfinden kann.

Ich bitte um Verständnis, dass ich diesem Wunsch nicht nachkomme, weil ich die gesundheitliche Gefährdungslage anders einschätze als viele Verantwortliche in Politik und Gesellschaft.

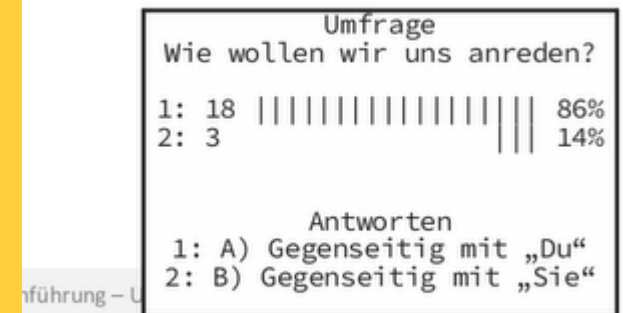
Frage zur Ansprache:

Wie wollen wir uns anreden?

- A) Gegenseitig mit „Du“
- B) Gegenseitig mit „Sie“

**Abstimmung und
Beschluss:**

**Wir reden uns mit
„Du“ an.**



Organisatorisches

Die Vorlesung wird aufgezeichnet.

Die Aufzeichnungen stehen zeitnah im „Virtuellen Vorlesungsraum“ zur Verfügung.

Bitte zum Ansehen ausschließlich den **„Video“ Button** benutzen.

Erwartungen

Was kommt Ihnen in den Sinn bei der Perspektive, dass wir jetzt 44 Lerneinheiten mit dem Thema „Consulting und Technischer Vertrieb“ verbringen werden?

Erwartungen

Was kommt Ihnen in den Sinn bei der Perspektive, dass wir jetzt 44 Lerneinheiten mit dem Thema „Consulting und Technischer Vertrieb“ verbringen werden?

Wer hat bereits mit Consultants / Berater:innen zu tun gehabt?

Erwartungen

Was kommt Ihnen in den Sinn bei der Perspektive, dass wir jetzt 44 Lerneinheiten mit dem Thema „Consulting und Technischer Vertrieb“ verbringen werden?

Wer hat bereits mit Consultants / Berater:innen zu tun gehabt?

Wer hat zu Consultants eine Meinung oder ein Vorurteil?

Erwartungen

Was kommt Ihnen in den Sinn bei der Perspektive, dass wir jetzt 44 Lerneinheiten mit dem Thema „Consulting und Technischer Vertrieb“ verbringen werden?

Wer hat bereits mit Consultants / Berater:innen zu tun gehabt?

Wer hat zu Consultants eine Meinung oder ein Vorurteil?

Wer kennt einen Berater:innen-Witz?

Beraterwitz

- Eine Person in einem **Heißluftballon** hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft:
"Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."

Frei nach: <https://www.programmwechsel.de/lustig/management/ingenieur-ballon.html>

Beraterwitz

- Eine Person in einem Heißluftballon hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft:
"Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."
- Die Person am Boden antwortet: "Sie sind in einem Heißluftballon in ungefähr 10 Meter Höhe über Grund. Sie befinden sich auf dem 49. Grad, 28 Minuten und 11 Sekunden nördlicher Breite und 8. Grad, 28 Minuten und 58 Sekunden östlicher Länge."

Frei nach: <https://www.programmwechsel.de/lustig/management/ingenieur-ballon.html>

Beraterwitz

- Eine Person in einem Heißluftballon hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft:
"Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."
- Die Person am Boden antwortet: "Sie sind in einem Heißluftballon in ungefähr 10 Meter Höhe über Grund. Sie befinden sich auf dem 49. Grad, 28 Minuten und 11 Sekunden nördlicher Breite und 8. Grad, 28 Minuten und 58 Sekunden östlicher Länge."
- "Sie müssen **Ingenieur** sein", sagt die Person im Ballon. "Bin ich", antwortet die Person am Boden, "woher wissen Sie das?"

Beraterwitz

- Eine Person in einem Heißluftballon hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft:
"Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."
- Die Person am Boden antwortet: "Sie sind in einem Heißluftballon in ungefähr 10 Meter Höhe über Grund. Sie befinden sich auf dem 49. Grad, 28 Minuten und 11 Sekunden nördlicher Breite und 8. Grad, 28 Minuten und 58 Sekunden östlicher Länge."
- "Sie müssen **Ingenieur** sein", sagt die Person im Ballon. "Bin ich", antwortet die Person am Boden, "woher wissen Sie das?"
- "Nun", sagt die Person im Ballon, "alles was Sie mir sagten, ist technisch korrekt, aber ich habe keine Ahnung, was ich mit den Informationen anfangen soll. Und Fakt ist, dass ich immer noch nicht weiß, wo ich bin. Offen gesagt, waren Sie keine große Hilfe. Sie haben höchstens meine Reise noch weiter verzögert."

Frei nach: <https://www.programmwechsel.de/lustig/management/ingenieur-ballon.html>

Beraterwitz

- Eine Person in einem Heißluftballon hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft:
"Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."
- Die Person am Boden antwortet: "Sie sind in einem Heißluftballon in ungefähr 10 Meter Höhe über Grund. Sie befinden sich auf dem 49. Grad, 28 Minuten und 11 Sekunden nördlicher Breite und 8. Grad, 28 Minuten und 58 Sekunden östlicher Länge."
- "Sie müssen **Ingenieur** sein", sagt die Person im Ballon. "Bin ich", antwortet die Person am Boden, "woher wissen Sie das?"
- "Nun", sagt die Person im Ballon, "alles was Sie mir sagten, ist technisch korrekt, aber ich habe keine Ahnung, was ich mit den Informationen anfangen soll. Und Fakt ist, dass ich immer noch nicht weiß, wo ich bin. Offen gesagt, waren Sie keine große Hilfe. Sie haben höchstens meine Reise noch weiter verzögert."
- Die Person am Boden antwortet: „Und Sie müssen **Consultant** sein." "Ja", antwortet die Person im Ballon, "aber woher wissen Sie das?"

Frei nach: <https://www.programmwechsel.de/lustig/management/ingenieur-ballon.html>

Beraterwitz

- Eine Person in einem Heißluftballon hat die Orientierung verloren. Der Ballon geht tiefer und die Person im Ballon sieht eine andere Person am Boden. Die Person im Ballon ruft: "Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich habe einem Freund versprochen, ihn vor einer Stunde zu treffen und weiß nicht wo ich bin."
- Die Person am Boden antwortet: "Sie sind in einem Heißluftballon in ungefähr 10 Meter Höhe über Grund. Sie befinden sich auf dem 49. Grad, 28 Minuten und 11 Sekunden nördlicher Breite und 8. Grad, 28 Minuten und 58 Sekunden östlicher Länge."
- "Sie müssen **Ingenieur** sein", sagt die Person im Ballon. "Bin ich", antwortet die Person am Boden, "woher wissen Sie das?"
- "Nun", sagt die Person im Ballon, "alles was Sie mir sagten, ist technisch korrekt, aber ich habe keine Ahnung, was ich mit den Informationen anfangen soll. Und Fakt ist, dass ich immer noch nicht weiß, wo ich bin. Offen gesagt, waren Sie keine große Hilfe. Sie haben höchstens meine Reise noch weiter verzögert."
- Die Person am Boden antwortet: „Und Sie müssen **Consultant** sein." "Ja", antwortet die Person im Ballon, "aber woher wissen Sie das?"
- "Nun", sagt die Person am Boden, "Sie wissen weder, wo Sie sind, noch wohin Sie fahren, Sie sind aufgrund einer großen Menge heißer Luft in ihre Position gekommen. Sie haben ein Versprechen gemacht, von dem Sie keine Ahnung haben, wie Sie es einhalten können und erwarten von den Leuten unter Ihnen, dass sie Ihre Probleme lösen."

Frei nach: <https://www.programmwechsel.de/lustig/management/ingenieur-ballon.html>

Weiteres Medien-Material

Seriös:

- [„What does a consultant do?“](#)

Unterhaltsam:

- [„The Consultant“ Trailer](#)
- [Witze und Videos](#)
- [Der Schäfer und der Unternehmensberater](#)
- [Der Experte \(Short Comedy Sketch\)](#)

Agenda

Start

- Begrüßung
- Ansprache
- Erwartungen

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

- Warum diese Veranstaltung?
- Berufsbilder Informatik
 - im engeren Sinn
 - im weiteren Sinn
 - Selbständigkeit

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

Warum diese Veranstaltung?

Was hat „Consulting“ oder „Technischer Vertrieb“ mit Informatik zu tun?

Genauso wenig wie Geschäftsprozesse oder Projektmanagement!

Positiv ausgedrückt:
Informatiker:innen können sich in viele verschiedenen Spezialisierungen weiterentwickeln.

Berufsbilder Informatik

- Webdesigner:in
- Systemanalytiker:in
- SAP-Berater:in
- Security-Spezialist:in
- Service Level Manager
- Software Engineer
- Requirements Engineer
- Netzwerkadministrator:in
- Information Broker

- IT-Architekt:in
- IT-Auditor:in
- IT-Berater:in
- Business Analyst:in
- Cloud-Architekt:in
- Data Architekt:in
- Data Artists / Data Visualizer
- Data Scientist
- IT-Projektleiter:in

Berufsbilder Info

- Webdesigner:in
- Systemanalytiker:in
- SAP-Berater:in
- Security-Spezialist:in
- Service Level Manager
- Software Engineer
- Requirements Engineer
- Netzwerkadministrator:in
- Information Broker

Webdesigner:in – Design und Implementierung von Web-Anwendungen

Systemanalytiker:in – Analyse und Konzeption von Betriebsabläufen und IT-Anwendungen auf der Basis guter IT- und Prozess-Kenntnisse

SAP-Berater:in – Berät beim Einsatz von Anwendungen aus der SAP-Anwendungsarchitektur

Security-Spezialist:in – Implementiert und überwacht Abwehrmaßnahmen gegen nicht-autorisierte Angriffe gegen die IT-Sicherheit von innen und außen

Service Level Manager – Konzipiert, implementiert und überwacht die IT-Betriebsprozesse

Software Engineer – Konzipiert, implementiert und wartet IT-Anwendungen

Requirements Engineer – Dokumentiert, kategorisiert und bewertet Anforderungen an IT-Anwendungen

Netzwerkadministrator:in – Überwacht und sichert die Verbindungen zwischen interner und externer IT-Infrastruktur und IT-Anwendungen

Information Broker – Adhoc-Recherche sowie geplante Berichterstellung auf Basis von Data Warehouses

IT-Architekt:in – Entwickelt die IT-Strategie und bewertet Kauf-/Entscheidungsentscheidungen zur Infrastruktur und Software

IT-Auditor:in – Prüft die ordnungsgemäße Einführung und Nutzung von IT-Systemen

IT-Berater:in – Berät umfassend zu IT-Themen

Business Analyst:in – Kennt sowohl die Fachlichkeit als auch die IT-technische Implementierung von Anwendungen; entwickelt Projekt- und Studien-Anträge

Cloud-Architekt:in – Entwickelt und bewertet Konzepte zur Virtualisierung von IT-Infrastruktur und IT-Anwendungen in Clouds

Data Architekt:in – Entwickelt DB-Strategien und ist für unternehmensweite Datenmodelle verantwortlich

Data Artists / Data Visualizer – Analysiert Daten und bereitet die daraus gewonnenen Erkenntnisse für visualisiertes Storytelling auf

Data Scientist – Erstellt Prozesse / Anwendungen für die Datenversorgung von Data Warehouses und die nachfolgende Daten-Extraktion

IT-Projektleiter:in – Leitet IT-Projekte

Informatik

- IT-Architekt:in
- IT-Auditor:in
- **IT-Berater:in**
- Business Analyst:in
- Cloud-Architekt:in
- Data Architekt:in
- Data Artists / Data Visualizer
- Data Scientist
- IT-Projektleiter:in

Berufsbilder Informatik

- Webdesigner:in
- Systemanalytiker:in
- SAP-Berater:in
- Security-Spezialist:in
- Service Level Manager
- Software Engineer
- Requirements Engineer
- Netzwerkadministrator:in
- Information Broker

- IT-Architekt:in
- IT-Auditor:in
- IT-Berater:in
- Business Analyst:in
- Cloud-Architekt:in
- Data Architekt:in
- Data Artists / Data Visualizer
- Data Scientist
- IT-Projektleiter:in

- Manager:in
- Tätigkeiten in Stabsbereichen:
 - Audit
 - Compliance
 - Qualitätsmanagement
- Tätigkeiten in der Wertschöpfungskette:
 - Portfolio Management
 - Product Management
 - Technischer Vertrieb
 - Customer Relationship Management

Berufsbilder Informatik

Manager:in – Führungskraft in der Linie

Audit – Überprüft – im nachhinein – die Einhaltung (vornehmlich) interner Regelungen

Compliance – Überprüft und beugt vor bezüglich Verletzungen von Gesetzen oder regulatorischen Vorgaben

Qualitätsmanagement – Macht Vorgaben und überprüft deren Einhalten bezüglich der unternehmerischen Qualitätsziele

Portfolio Management – Steuern und Überwachen einer wohldefinierten Menge von Produkten / Dienstleistungen

Product Management – Managen des Lebenszyklus von Produkten / Dienstleistungen

Technischer Vertrieb – Unterstützung bei Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte / Dienstleistungen

Customer Relationship Management – Organisierte Entgegennahme von Interessenten- / Kunden-Kommunikation bzw. Ansprache dieser Personen / Unternehmen

- Manager:in
- Tätigkeiten in Stabsbereichen:
 - Audit
 - Compliance
 - Qualitätsmanagement
- Tätigkeiten in der Wertschöpfungskette:
 - Portfolio Management
 - Product Management
 - Technischer Vertrieb
 - Customer Relationship Management

Berufsbilder Informatik

- Unternehmer:in

- Webdesigner:in
- Systemanalytiker:in
- SAP-Berater:in
- Security-Spezialist:in
- Service Level Manager
- Software Engineer
- Requirements Engineer
- Netzwerkadministrator:in
- Information Broker

- IT-Architekt:in
- IT-Auditor:in
- **IT-Berater:in**
- Business Analyst:in
- Cloud-Architekt:in
- Data Architekt:in
- Data Artists / Data Visualizer
- Data Scientist
- IT-Projektleiter:in

- Manager:in
- Tätigkeiten in Stabsbereichen:
 - Audit
 - Compliance
 - Qualitätsmanagement
- Tätigkeiten in der Wertschöpfungskette:
 - Portfolio Management
 - Product Management
 - **Technischer Vertrieb**
 - Customer Relationship Management

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

Einstiegsübung Versicherung

Bitte bearbeiten Sie in den Gruppenräumen folgende Thematik für den Versicherungstyp, den ich Ihrer Gruppe zugeordnet habe:

Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz, Unfall

- Wie viele TN haben eine bzw. haben keine derartige Versicherung?
- Warum wurde für bzw. gegen eine derartige Versicherung entschieden?
- Warum wurde gerade diese Versicherungsgesellschaft gewählt?
- Wie lief die Entscheidung ab?
Welche Personen (Familie, Freunde, Bekannte, „Profis“) waren daran beteiligt?
Wurden ein/mehrere Vergleichsportale „befragt“?

Diese Übung ist ein schönes Beispiel dafür, dass es sehr wichtig ist, sich immer der aktuellen **Zielgruppe** bewusst zu sein.

Studierenden ist die Thematik der Versicherungs-Wahl relativ fremd, weil bei vielen eine Mitversicherung über die Familie möglich ist.

Template

	ohne derartige Versicherung	mit derartiger Versicherung
Anzahl	Anzahl	Anzahl
Gründe, warum keine derartige Versicherung abgeschlossen ist		
Gründe, warum eine derartige Versicherung abgeschlossen ist		
Entscheidung wurde beeinflusst von Familie	Anzahl	Anzahl
Entscheidung wurde beeinflusst von Freunden	Anzahl	Anzahl
Entscheidung wurde beeinflusst von Bekannten	Anzahl	Anzahl
Entscheidung wurde beeinflusst von Versicherungsvertreter	Anzahl	Anzahl
Entscheidung wurde beeinflusst von Makler	Anzahl	Anzahl
Entscheidungshilfe wurde gefunden mit Hilfe von Vergleichsportal	Anzahl	Anzahl

Ergebnisse



Nachbetrachtung

- Was sehen wir in dem Szenario?
- Ein Problem.
- Mehrere Lösungsalternativen.
- Eine Lösung.
- Rollen:
 - Eine Person / Organisation, die ein Problem hat.
 - Anbietende von Lösungskomponenten.
 - Unterstützende bei der Lösungsfindung.

Vorüberlegungen – Worum geht es?

- In dieser Vorlesung geht es um

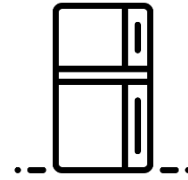
Probleme und deren Lösung

- Rollen:
 - Personen / Organisationen, die Probleme haben
(Unternehmen / Enterprise)
 - Anbietende von Lösungskomponenten
(Technischer Vertrieb / Technical Sales)
 - Unterstützende beim Finden von Lösungen
(Berater:innen / Consultants)

Vorüberlegungen – Worum geht es?



Dienstleistungen



Produkte



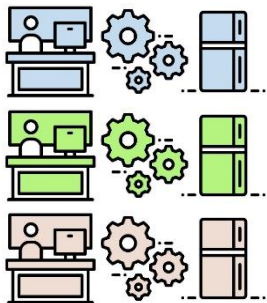
Das Problem



Die Lösung



Das Unternehmen

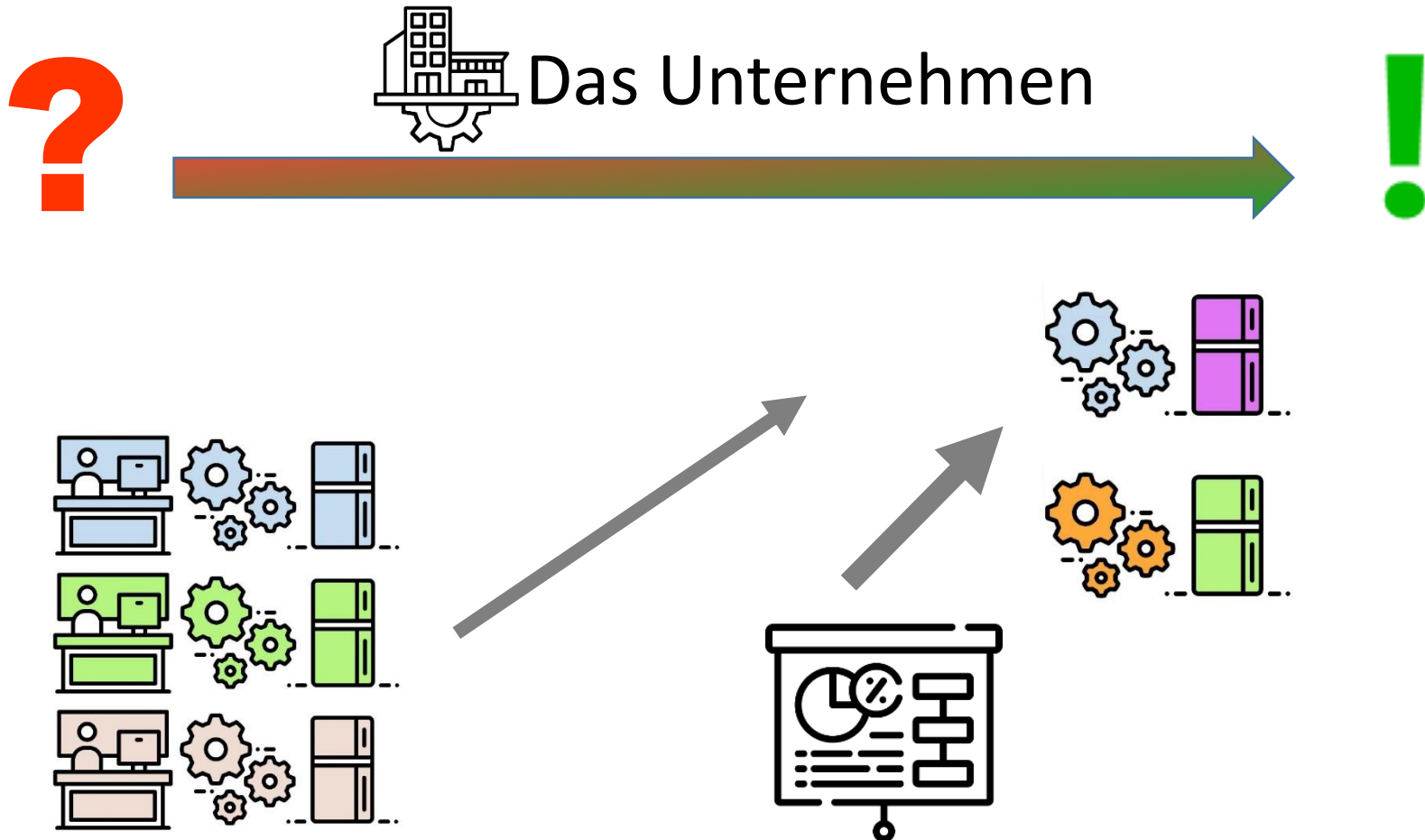


Anbieter von
Dienstleistungen
und Produkten



Consultants

Vorüberlegungen – Worum geht es?



Vorüberlegungen – Leitfragen

- Wie werden – generell - Probleme gelöst?
- Wann entsteht Beratungsbedarf?
- Enterprise View:
Wie finde ich eine / die beste Lösung?
- Technical Sales View:
Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- Consultants View:
Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut
beim Finden von Lösungen?

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

- Einstiegsübung Versicherung
- Vorüberlegungen: Worum geht es? / Leitfragen
- ➔ • Wie werden – generell – Probleme gelöst?
- Wann entsteht Beratungsbedarf?
- Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?
- Technical Sales View:
Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- Consultants View:
Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?

Vorlesungsinhalte

Wie werden – generell – Probleme gelöst?

- Was sind Probleme?
- Problemlösungsprozess
- Analyse-Techniken
 - ABC-Analyse
 - Pareto-Diagramm
- Kreativitäts-Techniken
 - Brainstorming
 - Methode 6-3-5
 - Mindmapping
 - Osborn-Checkliste
 - Morphologischer Kasten
 - Kollektives Notizbuch
- Nutzwertanalyse

Wann entsteht Beratungsbedarf?

Unterstützung beim Lösen von Problemen:

- Problemlösungs-Methodik
- Fachliche Kompetenz
- Technologie-Kompetenz
- Markt-Kenntnisse
- Know-how
 - Ausschreibungen
 - Fördermittel
 - Recht
 - Bilanzierung
- Herstellung von Kontakten
- Fehlende Ressourcen

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

- Einstiegsübung Versicherung
- Vorüberlegungen: Worum geht es? / Leitfragen
 - Wie werden – generell – Probleme gelöst?
 - Wann entsteht Beratungsbedarf?
- ➔ • Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?
- Technical Sales View:
 - Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- Consultants View:
 - Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?

Vorlesungsinhalte

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

- Themenübersicht Modulhandbuch
- Themenübersicht Modulhandbuch – Themenverteilung Semester
- Didaktische Alternativen für diese Veranstaltung
- Themenverteilung Semester incl. Praxis
- Semesterbegleitende Team-Arbeit

Themenübersicht Modulhandbuch

- 01 Externes und internes Consulting
- 02 Vorgehensweise im Consulting
- 03 Kommunikation im Consulting
- 04 Technischer Vertrieb
- 05 Der industrielle Kaufprozess
- 06 Akquiseplanung und Account Management (Akquisitionsplanung)
- 07 Kosten und Erlösrechnung
- 08 Distribution und Vertriebswege
- 09 Strategische Planung und Verkaufen im Top Management
- 10 Soft-Skills Verhandlungsführung
- 11 Konfliktmanagement
- 12 Vortragstechnik und Moderation
- 13 Führung
- 14 Selbstmarketing
- 15 Vertiefung der Projektmanagementkenntnisse

Didaktische Alternativen für diese Veranstaltung



<i>alle Angaben in Minuten pro Veranstaltung</i>	Frontalvorlesung	Frontalvorlesung mit Übungen	Frontalvorlesung mit semesterbegleitender Übung	Frontalvorlesung mit semesterbegleitender Team-Arbeit
Frontal	180	146,25	135	90
Übungen	0	33,75	0	0
Semesterbegleitende Übung	0	0	45	0
Semesterbegleitende Team-Arbeit	0	0	0	90
Klausur einmalig in Minuten	80	80	80	0

Themenverteilung Semester incl. Praxis

Titel	VL	Themen	Praxis	MHB
Einführung	VL01	Berufsbilder Informatik		
		Problemlösungs-Views		
		Vorlesungsinhalte	Vorstellung Konzept "Semesterbegleitende Team-Arbeit"	
Probleme, Ziele, Anforderungen	VL02	Problemlösungs-Views		
		Probleme		MHB15
		Ziele und Anforderungen		MHB15
Anforderungsmanagement, Kreativität	VL03	Anforderungsmanagement	Beschreiben der Anforderungen des Szenarios	
		Kreativität	Kreatives Entwickeln von Lösungsmöglichkeiten	MHB15
Consulting, Vorgehensweise, Verhandlungsführung	VL04	Was ist Consulting?		
		Vorgehensweise im Consulting		MHB02
		Soft-Skills Verhandlungsführung		MHB10
			Beschreiben der Lösungsvorschläge Untersuchung der Machbarkeit der Lösungsvorschläge	MHB15
Kommunikation, Kosten	VL05	Kommunikation im Consulting		MHB03
		Kosten und Erlösrechnung	Recherchieren der Kosten für Lösungskomponenten (Investitionskosten, Betriebskosten), Durchführen Investitionskostenrechnung	MHB07
Konflikte, Nutzwertanalyse	VL06	Externes und internes Consulting		MHB01
		Konfliktmanagement		MHB11
		Nutzwertanalyse	Durchführen Nutzwertanalyse, die außer den Kosten auch die Erfüllung der gestellten Anforderungen berücksichtigt	MHB15

Themenverteilung Semester incl. Praxis

Titel	VL	Themen	Praxis	MHB
Technischer Vertrieb, Führung	VL07	Was ist Technischer Vertrieb?		MHB04
		Führung		MHB13
			Praxis-Konsolidierung	
Präsentieren, Akquise, Selbstmarketing	VL08	Vortragstechnik	Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
		Akquiseplanung und Account Management		MHB06
		Selbstmarketing		MHB14
Distribution, Strategische Planung	VL09	Distribution u. Vertriebswege		MHB08
		Strategische Planung und Verkaufen im Top Management		MHB09
			Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
Der industrielle Kaufprozess	VL10	Der industrielle Kaufprozess		MHB05
			Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
Präsentationen, Lessons learned	VL11		Durchführen einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
		Lessons learned		MHB15

Titel	VL	Themen	Praxis	MHB
Einführung	VL01	Berufsbilder Informatik		
		Problemlösungs-Views		
		Vorlesungsinhalte	Vorstellung Konzept "Semesterbegleitende Team-Arbeit"	
Probleme, Ziele, Anforderungen	VL02	Problemlösungs-Views		
		Probleme		MHB15
		Ziele und Anforderungen		MHB15
Anforderungsmanagement, Kreativität	VL03	Anforderungsmanagement	Beschreiben der Anforderungen des Szenarios	
		Kreativität	Kreatives Entwickeln von Lösungsmöglichkeiten	MHB15
Consulting, Vorgehensweise, Verhandlungsführung	VL04	Was ist Consulting?		
		Vorgehensweise im Consulting		MHB02
		Soft-Skills Verhandlungsführung		MHB10
			Beschreiben der Lösungsvorschläge Untersuchung der Machbarkeit der Lösungsvorschläge	MHB15
Kommunikation, Kosten	VL05	Kommunikation im Consulting		MHB03
		Kosten und Erlösrechnung	Recherchieren der Kosten für Lösungskomponenten (Investitionskosten, Betriebskosten), Durchführen Investitionskostenrechnung	MHB07
Konflikte, Nutzwertanalyse	VL06	Externes und internes Consulting		MHB01
		Konfliktmanagement		MHB11
		Nutzwertanalyse	Durchführen Nutzwertanalyse, die außer den Kosten auch die Erfüllung der gestellten Anforderungen berücksichtigt	MHB15
Technischer Vertrieb, Führung	VL07	Was ist Technischer Vertrieb?		MHB04
		Führung		MHB13
			Praxis-Konsolidierung	
Präsentieren, Akquise, Selbstmarketing	VL08	Vortragstechnik	Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
		Akquiseplanung und Account Management		MHB06
		Selbstmarketing		MHB14
Distribution, Strategische Planung	VL09	Distribution u. Vertriebswege		MHB08
		Strategische Planung und Verkaufen im Top Management		MHB09
			Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
Der industrielle Kaufprozess	VL10	Der industrielle Kaufprozess		MHB05
			Erarbeiten einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
Präsentationen, Lessons learned	VL11		Durchführen einer Präsentation für den Auftraggeber	MHB12
		Lessons learned		MHB15

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

- Themenübersicht Modulhandbuch
- Themenübersicht Modulhandbuch – Themenverteilung Semester
- Didaktische Alternativen für diese Veranstaltung
- Themenverteilung Semester incl. Praxis
- ➔ • Semesterbegleitende Team-Arbeit

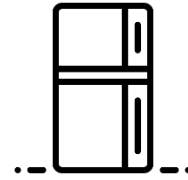
Semesterbegleitende Team-Arbeit

- Analysieren und Festlegen der **Ziele und Anforderungen**
- **Kreatives** Entwickeln von Lösungsmöglichkeiten sowie deren Beschreibung
- **Recherchieren** hierfür benötigter **Produkte** und **Dienstleistungen**
- Recherchieren der **Kosten** für die Lösungskomponenten (Investitionskosten, Betriebskosten),
Durchführen **Investitionskostenrechnung**
- Durchführen **Nutzwertanalyse**, die außer den Kosten auch die Erfüllung der gestellten Anforderungen berücksichtigt
- Erarbeiten und Durchführen einer **Präsentation** für den Auftraggeber

Vorüberlegungen – Worum geht es?



Dienstleistungen



Produkte



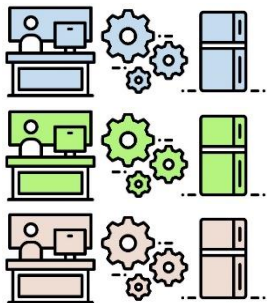
Das Problem



Die Lösung



Das Unternehmen

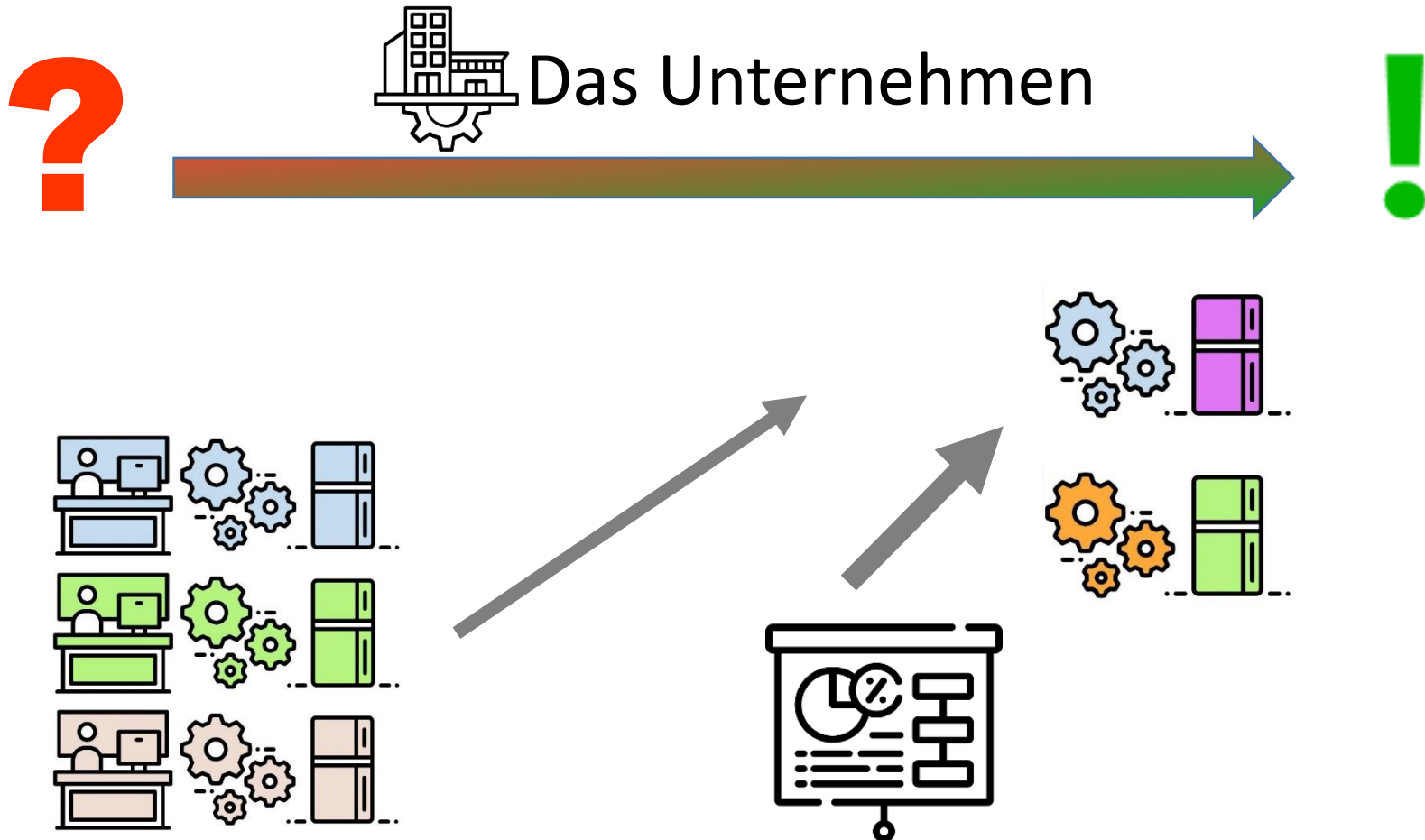


Anbieter von
Dienstleistungen
und Produkten



Consultants

Vorüberlegungen – Worum geht es?



1. Ziele und Anforderungen



Das (ursprüngliche) Problem



Das (tatsächliche) Problem



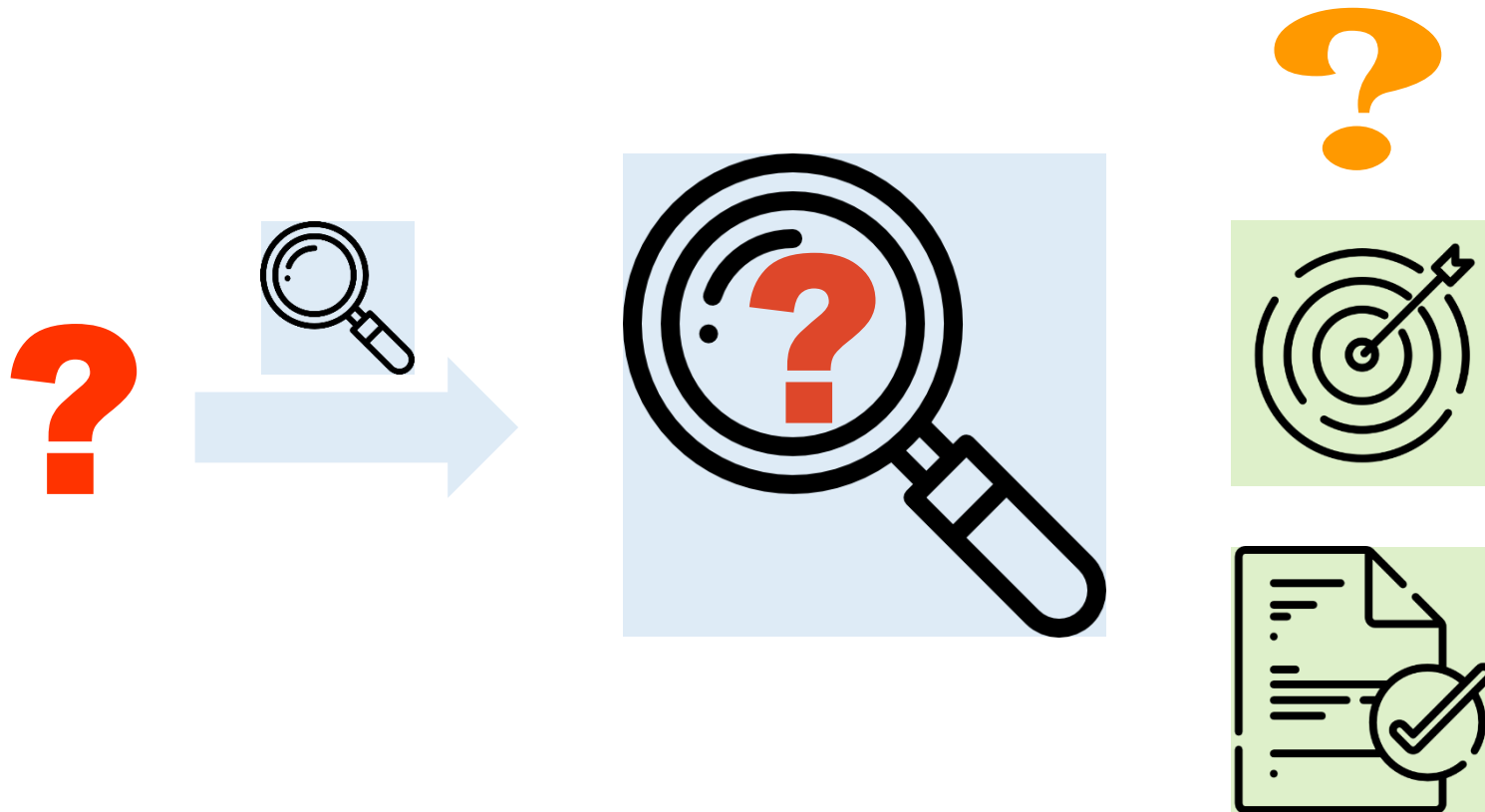
Analysieren und Festlegen der
Ziele



Anforderungen



1. Ziele und Anforderungen



2. Kreativität und Dokumentation



Kreatives Entwickeln von

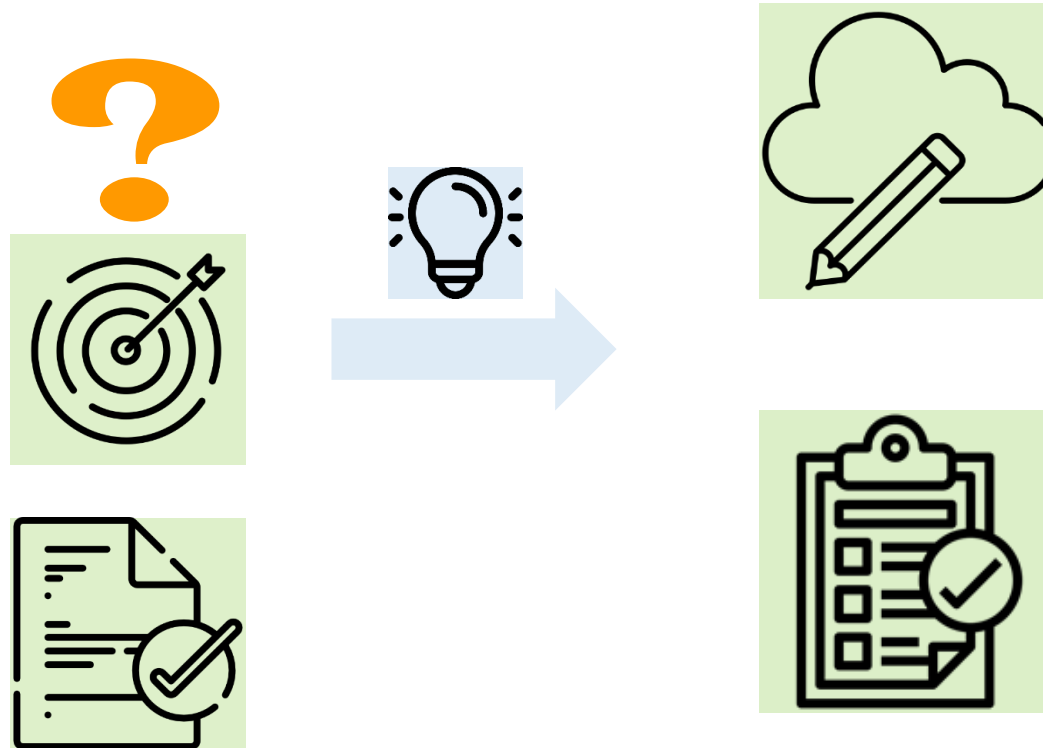
Lösungsmöglichkeiten



sowie deren Beschreibung



2. Kreativität und Dokumentation

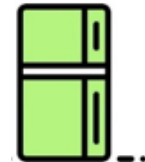
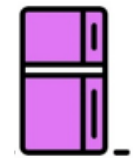


3. Produkte und Dienstleistungen



Recherchieren hierfür
benötigter

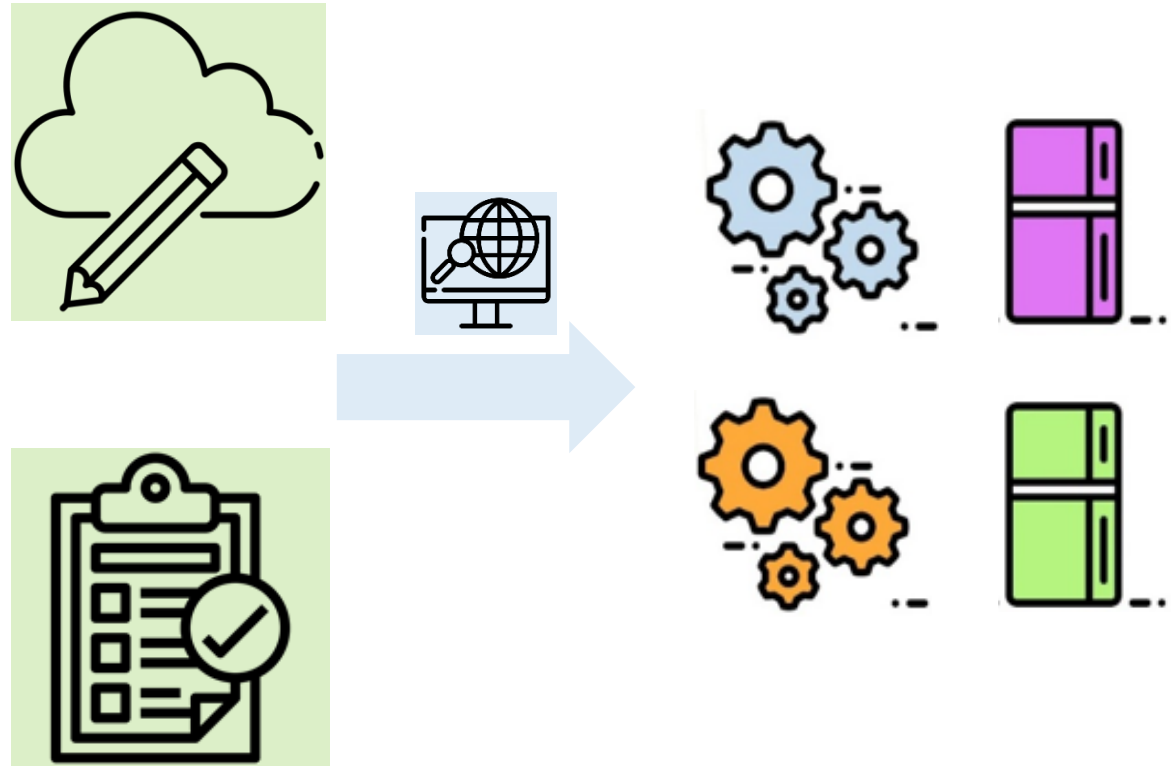
Produkte



Dienstleistungen



3. Produkte und Dienstleistungen



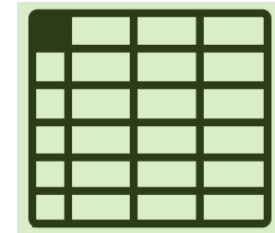
4. Kosten-Recherche, Investitionskostenrechnung



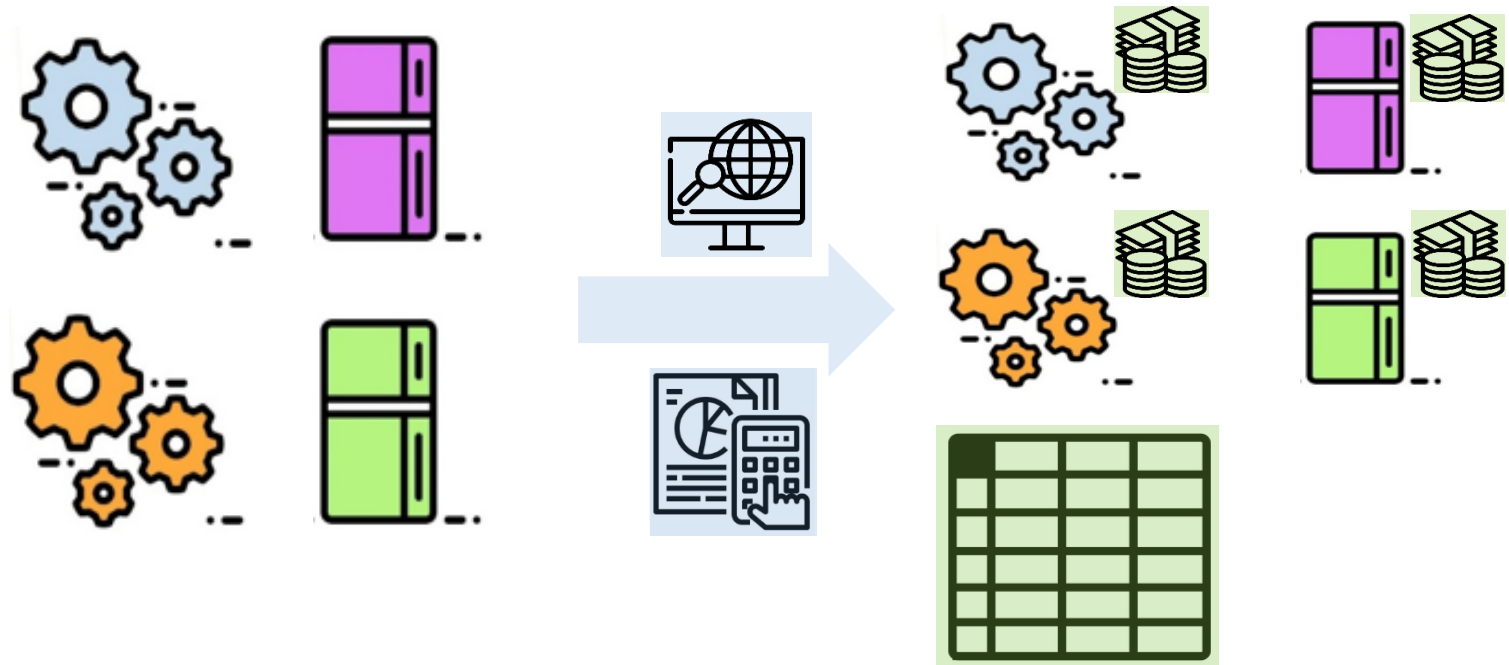
Recherchieren der Kosten



Berechnen der
Investitionskosten



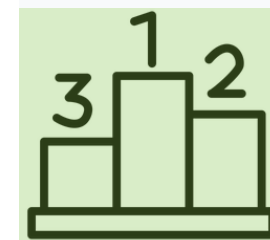
4. Kosten-Recherche, Investitionskostenrechnung



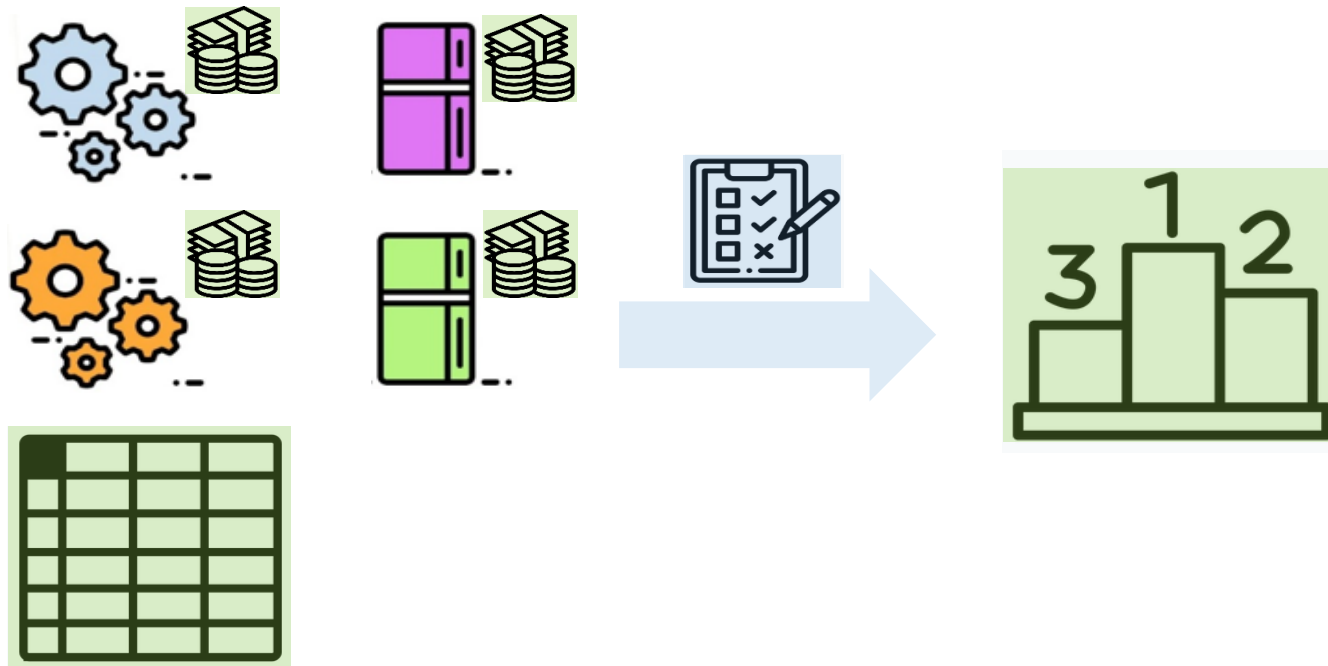
5. Nutzwertanalyse



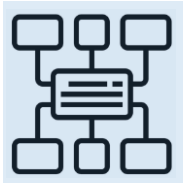
Bewerten der Lösungs-
Alternativen



5. Nutzwertanalyse



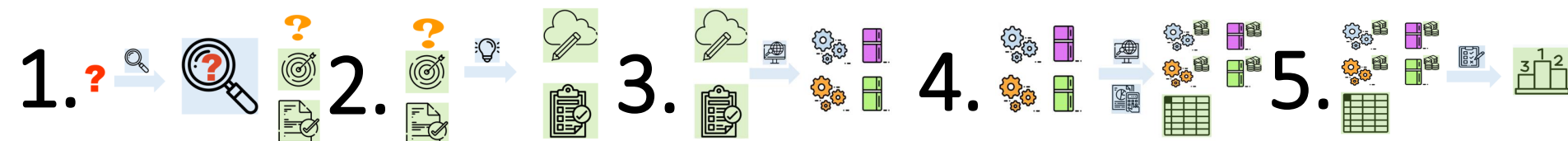
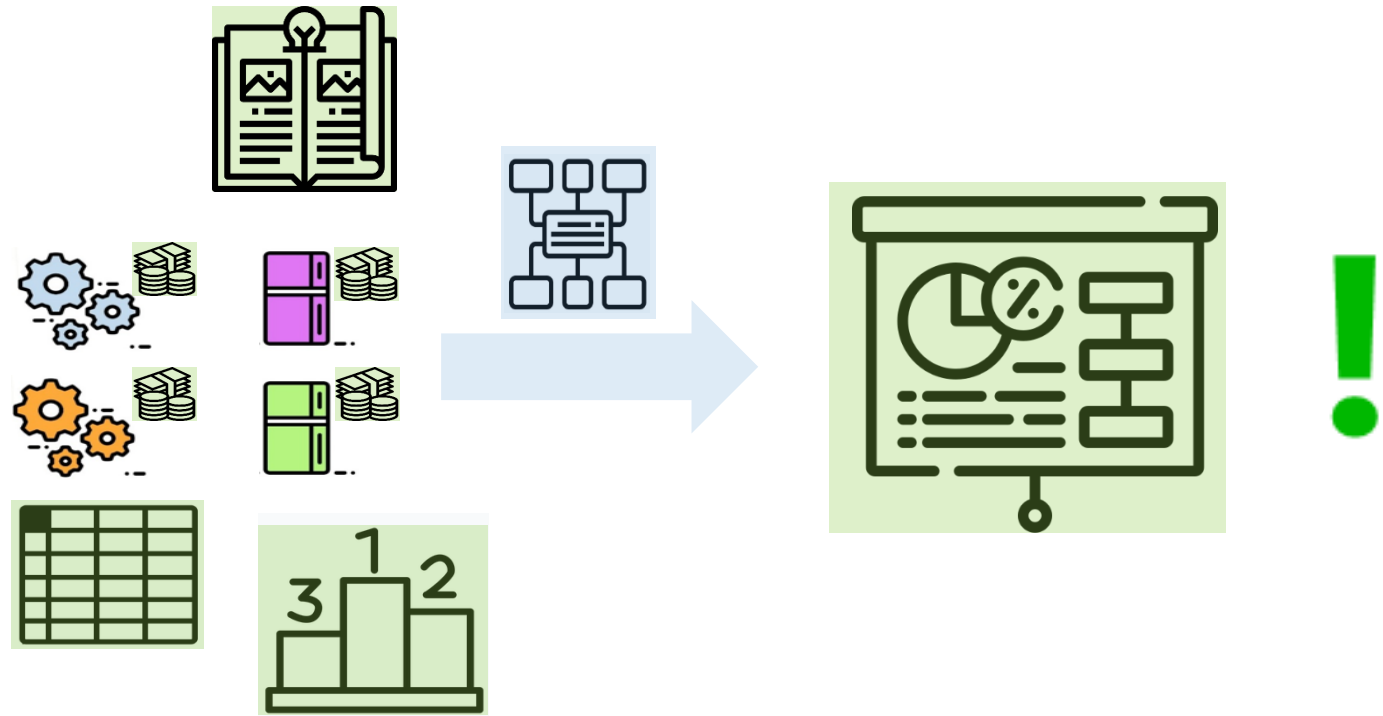
6. Auftraggeber-Präsentation



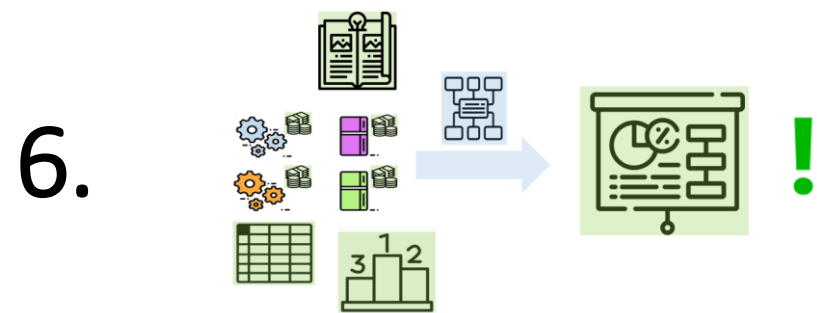
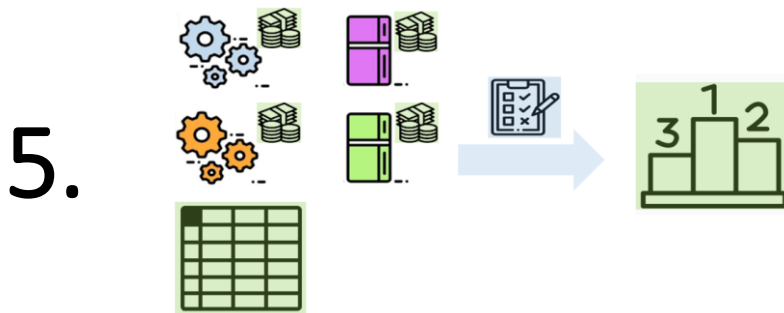
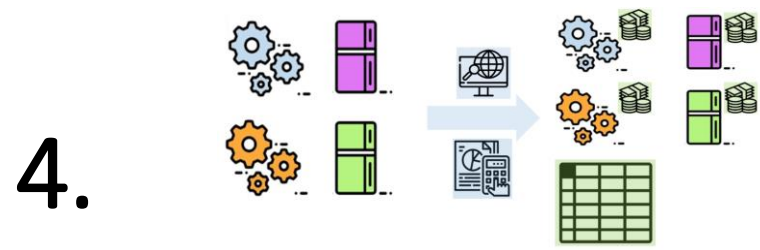
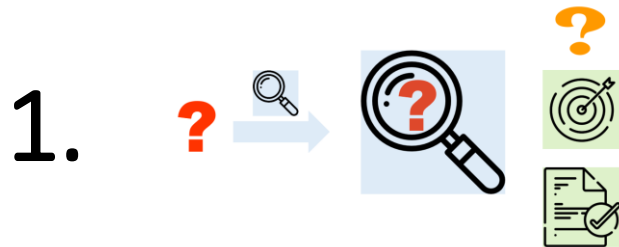
Erarbeiten und
Durchführen einer
Auftraggeber-Präsentation



6. Auftraggeber-Präsentation



Gesamt-Übersicht Praxis-Arbeit



Praxis-Konzept Team-Arbeit

Für das Modul „Consulting, technischer Vertrieb und Recht“ (T3INF4324) ist im Modulplan eine **Gewichtung** von 2:1 zwischen den Teilmodulen „**Consulting und Technischer Vertrieb**“ (CTV) und „**Recht**“ vorgesehen.

Auf die **Klausur** würde ich gerne verzichten. (Beifall)

Das gilt aber nur für CTV. Vermutlich wird die Leistungsbewertung bei „Recht“ – wie geplant – im Rahmen einer Klausur stattfinden. Diesen Sachverhalt bitte mit der/dem Dozent:in „Recht“ klären.

Statt dessen möchte ich die vorgenannte **Reihe von praxisnahen Übungen in Team-Arbeit** durchführen, anhand derer klar werden soll, dass die Lerninhalte von den Teilnehmenden angewendet werden können.
(Stöhnen)

Diese Aufgaben sollen

- möglichst zeitnah
- überwiegend im Rahmen der Vorlesung
- meistens mit der Möglichkeit der Nachbesserung bearbeitet werden.

Praxis-Konzept Team-Arbeit

Die Idee ist, eine **herausfordernde Aufgabenstellung** in mehreren sinnvoll aufeinander aufbauenden Schritten so zu bearbeiten, **wie** es ein:e **Berater:in** in ähnlicher Weise auch tun würde.

Praxis-Konzept Team-Arbeit

Finden Sie sich bitte in **Teams** von 4 bis 5 Teilnehmenden zusammen.

Wählen Sie bitte eines der nachstehend vorgeschlagenen **Szenarien** als Ihr Thema aus oder machen Sie mir einen Vorschlag für ein anderes Szenario, das Sie interessant finden.

Die „Summe“ der Bewertungen für die Teil-Aufgaben führt zu einer **gemeinschaftlichen Note für das Team**.

Bewertung der Lösungen

Bei der Bewertung der Übungs-Ergebnisse geht es **nicht** um die „*bestmögliche*“ **Lösung**, was auch immer das sein mag.

Es geht darum, dass erkennbar wird, welche **Wege** – und warum – genommen wurden, um schlussendlich zu einem ganz bestimmten **Lösungsvorschlag** zu kommen.

Hierbei sollen in der Vorlesung vermittelte **Methoden** erfolgreich angewendet werden.

Szenarien

Die Idee ist, für eines der nachstehenden Szenarien eine Lösung zu erarbeiten und bewerten, bei der Produkte und Dienstleistungen sinnvoll kombiniert werden sollen.

- S1 Balkonsolar-Anlage für Mieter
- S2 Photovoltaik-Anlage für Vermieter
- S3 Luftfilter-Ausstattung für ein Büro
- S4 Umstellung eines Fuhrparks auf E-Lkw
- S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe

- Weitere Ideen dürfen gerne vorgeschlagen werden.

Details zu den Szenarien

Details zu den Szenarien werden „bei Bedarf“ bekannt gegeben.

Team-Findung

Geben Sie mir bitte bis Freitag, 06.10.23, Bescheid,
wie Sie sich zusammengefunden haben,

d.h. wer in Ihrem Team ist
und für welches Thema Sie sich interessieren.

Agenda

Start

Agenda

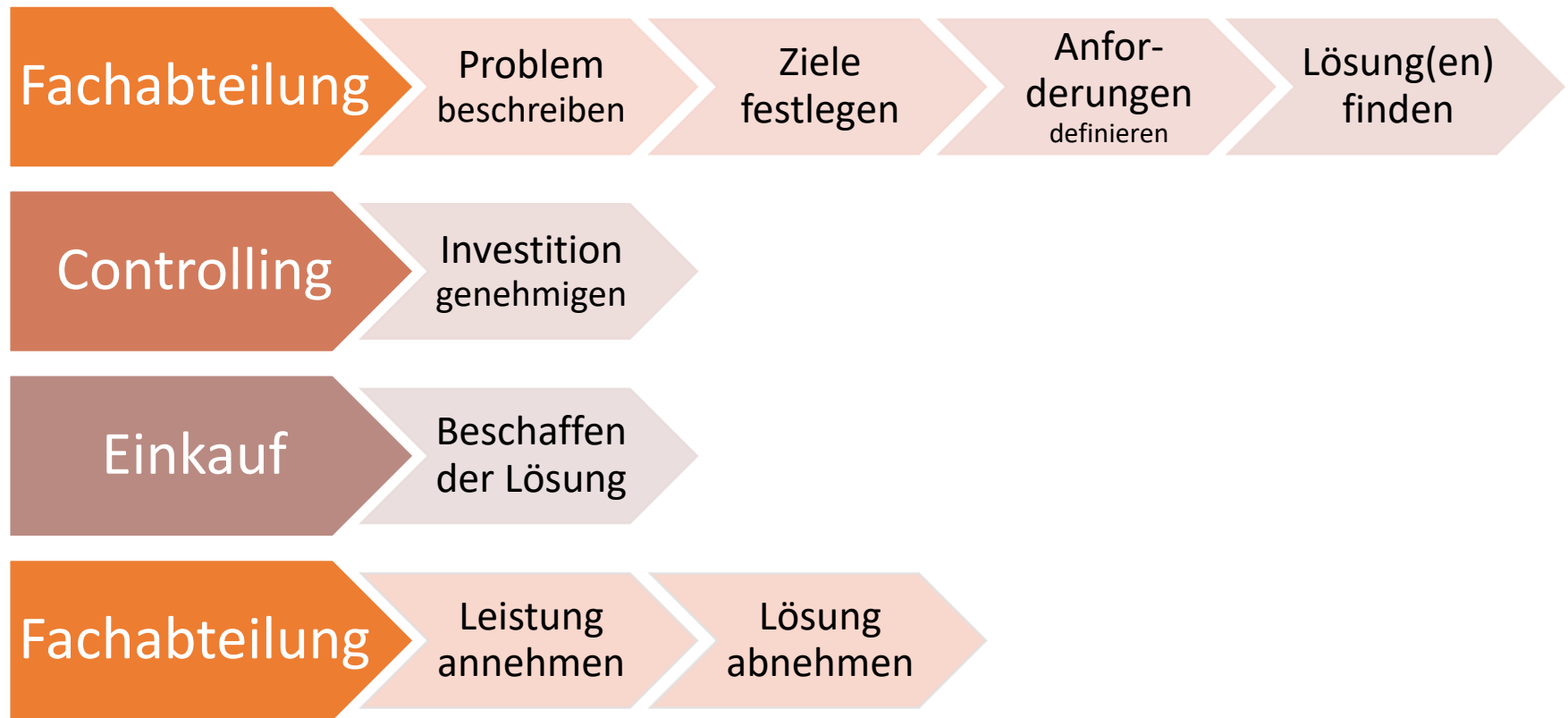
Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

- Einstiegsübung Versicherung
- Vorüberlegungen: Worum geht es? / Leitfragen
 - Wie werden – generell – Probleme gelöst?
 - Wann entsteht Beratungsbedarf?
- ➔ • Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?
- Technical Sales View:
 - Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- Consultants View:
 - Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?

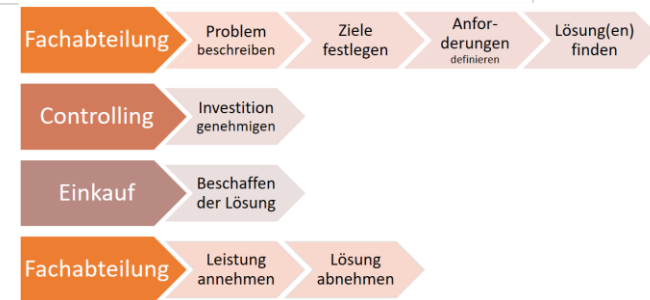
Vorlesungsinhalte

Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?



Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?

- Fachabteilung(en):
 - Präzises Beschreiben des Problem
 - Wohldefiniertes Festlegen von Zielen
 - Definieren von Anforderungen
 - Arten von Anforderungen
 - Suchen / Finden von Lösungen
- Controlling: Genehmigen der Investition
- Einkauf: Beschaffen der Lösung
- Fachabteilung(en):
 - Annehmen der Leistung, Abnehmen der Lösung



Handlungsalternativen

- Existierende / zu entwickelnde Produkte und Dienstleistungen
- Kaufen / Auftragsfertigung / Leasen / Mieten / Lizenzieren von Produkten
- Beauftragen von Dienstleistungen
- Konfigurieren / Anpassen / Weiterentwickeln von Produkten und Dienstleistungen
- Vorbereitende Schritte:
Machbarkeitsstudie, Pilotieren, Teststellung

Unterschied Leasing / Miete: <https://www.ihk-nuernberg.de/de/IHK-Magazin-WiM/WiM-Archiv/WiM-Daten/2004-04/Special/Finanzierung/Wirtschaftsgueter-mieten-statt-kaufen.jsp>

Expertenwissen

- Ausschreibung
- Einbinden von Beratungsfirmen

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

- Einstiegsübung Versicherung
- Vorüberlegungen: Worum geht es? / Leitfragen
 - Wie werden – generell – Probleme gelöst?
 - Wann entsteht Beratungsbedarf?
 - Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?
- ➔ • Technical Sales View:
 - Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- Consultants View:
 - Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?

Vorlesungsinhalte

Technical Sales View: Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?

- Sie sind verantwortlich für den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen.
- Aufgabe: Finden Sie heraus, welche Aktivitäten / Maßnahmen Sie durchführen können, um zu verkaufen.

Technical Sales View: Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?

Ergebnisse Aufgabe:

- Bedürfnisse bei potenziellen Kunden identifizieren bzw. wecken
- Marke aufbauen
- Präsenz zeigen: Social Media, Plakat an Bushaltestelle
- Zielgruppen-gerechte Werbung (inhaltlich)
- Gefühlsebene ansprechen bei Werbung
- Zielgruppen-gerechte Werbung (Auswahl der Medien)

Technical Sales View: Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?



Technical Sales View: Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?

- Akquise
 - Kalt-Akquise – Zugehen auf potenzielle Kunden
 - Warm-Akquise – Ansprechen existierender Kunden
 - Marketing
 - Fachzeitschriften
 - Social Media
 - Messen, Veranstaltungen
 - Verbandsarbeit
- Teilnahme an Ausschreibungen
- Bearbeiten von Interessentenanfragen
- Erstellen von Angeboten
- Reklamationen, Beschwerdemanagement
- Markt-Analyse, Kunden-Analyse
- Zusammenarbeit mit komplementären Unternehmen und Beratungsfirmen



Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

- Einstiegsübung Versicherung
- Vorüberlegungen: Worum geht es? / Leitfragen
 - Wie werden – generell – Probleme gelöst?
 - Wann entsteht Beratungsbedarf?
 - Enterprise View: Wie finde ich eine / die beste Lösung?
 - Technical Sales View:
 - Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?
- ➔ • Consultants View:
 - Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?

Vorlesungsinhalte

Agenda

Start

Agenda

Berufsbilder Informatik

Problemlösungs-Views

Vorlesungsinhalte

Terminübersicht

1	02.10.2023	09:00-12:15	Einführung
2	09.10.2023	09:00-12:15	Probleme, Ziele, Anforderungen
3	16.10.2023	09:00-12:15	Anforderungsmanagement, Kreativität
4	23.10.2023	09:00-12:15	Consulting, Vorgehensweise, Verhandlungsführung
5	30.10.2023	09:00-12:15	Kommunikation, Kosten
6	06.11.2023	09:00-12:15	Konflikte, Nutzwertanalyse
7	13.11.2023	09:00-12:15	Technischer Vertrieb, Führung
8	20.11.2023	09:00-12:15	Präsentieren, Akquise, Selbstmarketing
9	27.11.2023	09:00-12:15	Distribution, Strategische Planung
10	04.12.2023	09:00-12:15	Der industrielle Kaufprozess
11	11.12.2023	09:00-12:15	Präsentationen, Lessons learned
Klausur	18.12.2023	09:00-11:00	

Bildernachweis



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/strategie_6633540

Strategie Icons erstellt von Freepik – Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/strategie>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/shopping-store_9280891

Handel und einkaufen Icons erstellt von chehuna – Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/handel-und-einkaufen>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/dienstleistungen_4396210

Dienstleistungen Icons erstellt von Ranah Pixel Studio - Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/dienstleistungen>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/kuhlschrank_3489958

Essen und restaurant Icons erstellt von Ranah Pixel Studio - Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/essen-und-restaurant>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/produktion_11081703

Fließband Icons erstellt von Ainul Muttakin – Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/fliessband>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/transparenz_1076744

Suche Icons erstellt von Freepik – Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/suche>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/ziel_3265254

Ziel Icons erstellt von SANB - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/ziel>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/bereit_1024307

Liste Icons erstellt von Freepik - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/liste>

Bildernachweis



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/idee_841743

Idee Icons erstellt von Freepik - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/idee>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/wolke_7911214

Ich muss wolken Icons erstellt von Triangle Squad – Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/ich-muss-wolken>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/uberprufen_7060834

Fazit Icons erstellt von surang - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/fazit>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/forschung-und-entwicklung_6605942

Forschung und entwicklung Icons erstellt von laterunlabs - Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/forschung-und-entwicklung>



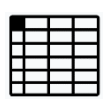
https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/berechnung_2503370

Berechnung Icons erstellt von monkik - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/berechnung>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/geld_771581

Geld Icons erstellt von Good Ware - Flaticon: www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/geld



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/kalkulationstabelle_32134

Kalkulationstabelle Icons erstellt von Freepik - Flaticon:

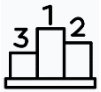
<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/kalkulationstabelle>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/checkliste_1721936

Auswertung Icons erstellt von Freepik - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/auswertung>

Bildernachweis



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/wettbewerbe_8895769

Sport und wettkampf Icons erstellt von khulqi Rosyid - Flaticon:

<https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/sport-und-wettkampf>



https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/mindmap_5673006

Mindmap Icons erstellt von surang - Flaticon: <https://www.flaticon.com/de/kostenlose-icons/mindmap>