

Consulting und Land Technischer Vertrieb

Consulting and technical sales

Abschlusspräsentationen

DHBW Mannheim - Wintersemester 2023/24
TINF21AI1

Ulf Runge

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	
4	23.10.2023	09:00-12:15	Kreativität	
5	30.10.2023	09:00-12:15	Kreativität, Consulting	
6	06.11.2023	09:00-12:15	Verhandlungsführung	
7	13.11.2023	09:00-12:15	Wirtschaftlichkeitsrechnung	
8	20.11.2023	09:00-12:15	Vortragstechnik	
9	27.11.2023	09:00-12:15	Gründungs-Consulting I	
10	04.12.2023	09:00-12:15	Kommunikation - Feedback	
11	11.12.2023	09:00-12:15	Abschlusspräsentationen, Lessons learned	
Klausur	18.12.2023	09:00-11:00	Aber: Klausur Recht 18.12.23 09:15 (ohne Gewähr)	

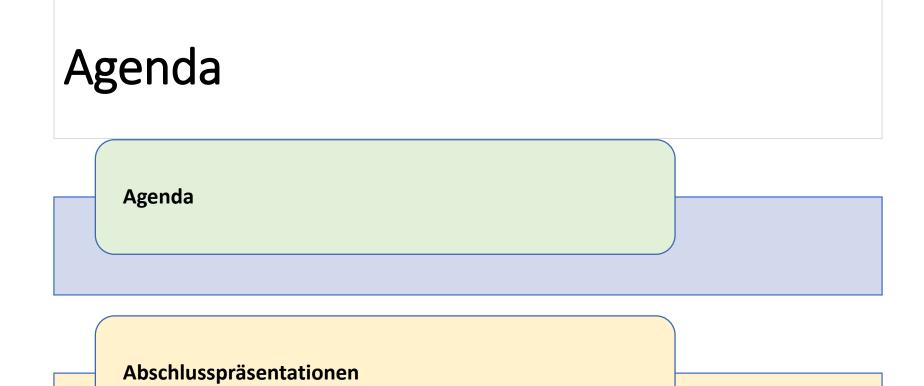
Teams & Themen

Team 11	5
S1 Balkonsolar-Anlage für Mieter	5
Brandmaier, Benedikt	1
Brandmaier, Marion	1
Floto, Maximilian	1
Lehmann, Lars	1
Wolf, Philipp	1
Team 12	6
S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	6
Frahm, Benjamin	1
Kautz, Jakob	1
Kirschen, Yannick	1
Richert, Malte	1
Richter, Valentin	1
Stella, Sander	1

Team 13	5				
S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	5				
Antoni, Paul	1				
Binzenhöfer, Luis	1				
Dag, Joel	1				
Eremeev, Daniel	1				
Thoma, Moritz	1				
Team 14					
S2 Photovoltaik-Anlage für Vermieter	6				
Gönnheimer, Viktoria					
Kern, Kevin	1				
Koch, Maximilian	1				
Schnüll, Leo	1				
Stenzel, Olivier	1				
Wellhausen, Liz					
Gesamtergehnis					



Lessons learned



Lessons learned

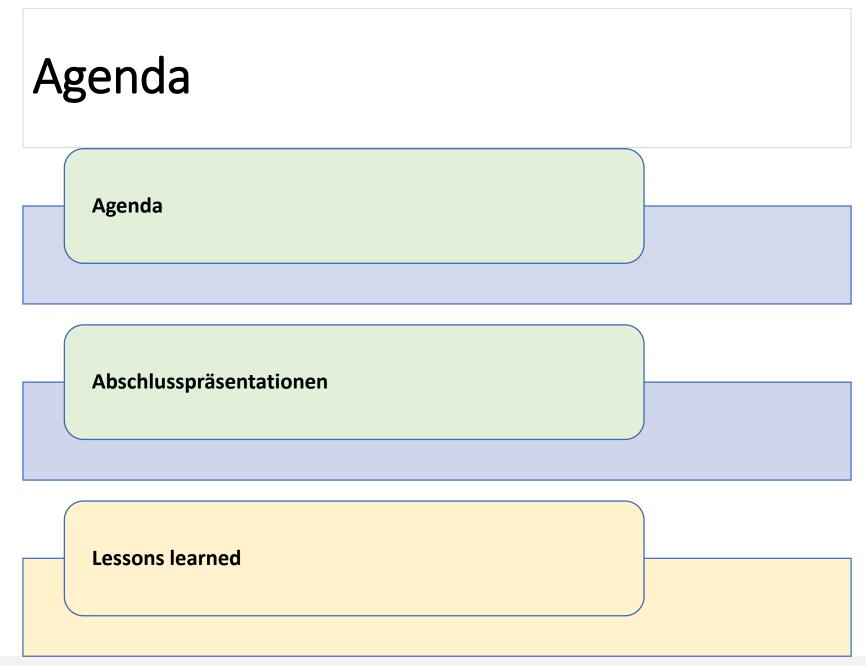
Präsentationsübersicht

Team 12 - S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe

Team 14 - S2 Photovoltaik-Anlage für Vermieter

Team 11 - S1 Balkonsolar-Anlage für Mieter

Team 13 - S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe



Didaktische Alternativen für diese Veranstaltung



alle Angaben in Minuten pro Veranstaltung 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	

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

Bitte um Feedback an alle

Bitte holt Euch alle die Datei "2023_21AI1_Lessons_learned.xlsx" in Moodle. Tragt bitte Euer Feedback in diese Datei ein, während ich auf den nächsten beiden Folien die Veranstaltung kurz revue passieren lasse.

Schickt mir diese Datei bitte vor Vorlesungsende ausgefüllt zu.

Behandelte Themen

LfdNr	Modulhandbuch		Inhalte	weniger	okay	mehr
1	98 Vorbereitende Überlegungen	gen VL01 Berufsbilder Informatik				
2	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit		Konzept			
3	98 Vorbereitende Überlegungen		Enterprise View - Wie finde ich eine / die beste Lösung?			
4	04 Technischer Vertrieb	VL01	Technical Sales View - Wie verkaufe ich meine Produkte und Dienstleistungen?			
5	02 Vorgehensweise im Consulting	VL02	Consultants View - Wie unterstütze ich Enterprises möglichst gut beim Finden von Lösungen?			
6	98 Vorbereitende Überlegungen	VL02	Beispiele bedeutsamer Probleme			
7	98 Vorbereitende Überlegungen	VL02	Das Wesen von Problemen			
8	02 Vorgehensweise im Consulting	VL02	Der systematische Problemlösungsprozess			
9	15 Vertiefung der Projektmanagementkenntnisse	VL03	Ziele und Anforderungen			
10	15 Vertiefung der Projektmanagementkenntnisse	VL03	Dokumentation von Anforderungen			
11	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL03	HA1 - Anforderungen			
12	02 Vorgehensweise im Consulting		Kreativität - Methode 635, Osborn-Checkliste, Morphologischer Kasten			
13	02 Vorgehensweise im Consulting		Kreativität - Systematischer Überblick, de Bono / Disney			
14	02 Vorgehensweise im Consulting	VL05	Was ist Consulting?			
15	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL05	HA2 - Kreativität			
16	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit		HA3 - Recherche			
17	10 Soft-Skills Verhandlungsführung		Verhandlungsführung - Rollenspiele und Harvard-Methode			
18	07 Kosten und Erlösrechnung		Quantitative Wirtschaftlichkeitsrechnung - Kapitalwertmethode			
19	07 Kosten und Erlösrechnung		Qualitative Wirtschaftlichkeitsrechnung - Nutzwertanalyse			
20	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit		HA4 - Quantitative Wirtschaftlichkeitsrechnung			
21	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL07	HA5 - Qualitative Wirtschaftlichkeitsrechnung			
22	12 Vortragstechnik und Moderation		Vortragstechnik - Pyramidales Präsentieren			
23	12 Vortragstechnik und Moderation		Elevator-Pitch			
24	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit		HA6 - Präsentation			
25			Gründungs-Consulting - Business Model Canvas			
	03 Kommunikation im Consulting		Kommunikation - Feedback			
27	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL11	Abschluss-Präsentationen			

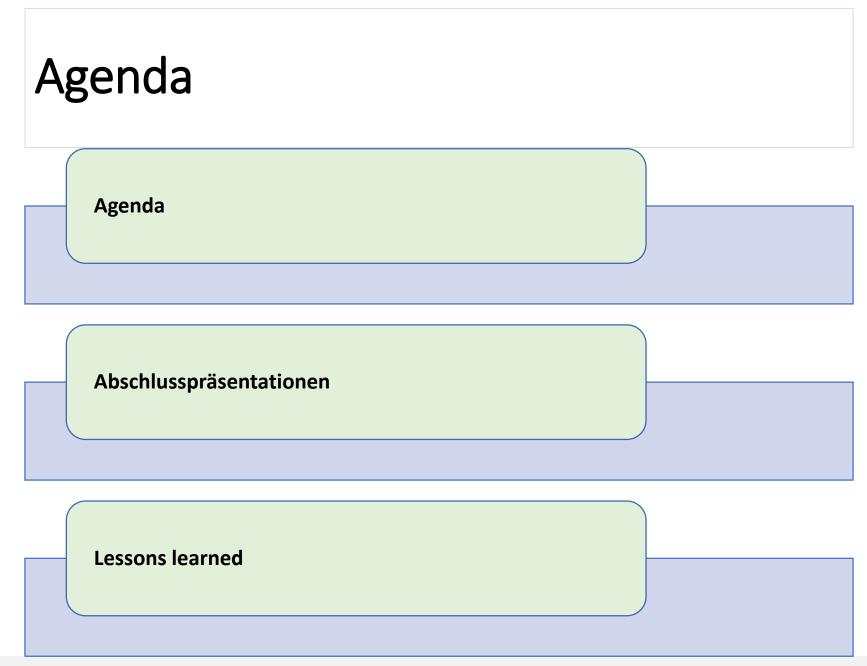
Behandelte Themen

LEAN	Madulhandhush			alvavi	
	Modulhandbuch		weniger	okay	mehr
M01	01 Externes und internes Consulting				
M02	02 Vorgehensweise im Consulting				
M03	03 Kommunikation im Consulting				
M04	04 Technischer Vertrieb				
M05	05 Der industrielle Kaufprozess				
M06	06 Akquiseplanung und Account Management				
IVIUO	(Akquisitionsplanung)				
M07	07 Kosten und Erlösrechnung				
M08	08 Distribution und Vertriebswege				
M09	09 Strategische Planung und Verkaufen im Top				
IVIUS	Management				
M10	10 Soft-Skills Verhandlungsführung				
M11	11 Konfliktmanagement				
M12	12 Vortragstechnik und Moderation				
M13	13 Führung				
M14	14 Selbstmarketing				
M15	15 Vertiefung der Projektmanagementkenntnisse				
	15 vertierung der Projektmanagementkenntnisse				
ohne	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit				
ohne	98 Vorbereitende Überlegungen				

Bitte um Team-weises Feedback

Bitte überlegt Euch in Euren Teams kurz Euer Feedback zu folgenden Fragen:

- Verhältnis
 zwischen Wissensvermittlung durch Vorlesung /
 Übung
 und Semesterbegleitender Team-Arbeit
- Sinnhaftigkeit der Hauptaufgaben
- Generelles Feedback zur Durchführung der Veranstaltung



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
4	23.10.2023	09:00-12:15	Kreativität
5	30.10.2023	09:00-12:15	Kreativität, Consulting
6	06.11.2023	09:00-12:15	Verhandlungsführung
7	13.11.2023	09:00-12:15	Wirtschaftlichkeitsrechnung
8	20.11.2023	09:00-12:15	Vortragstechnik
9	27.11.2023	09:00-12:15	Gründungs-Consulting I
10	04.12.2023	09:00-12:15	Kommunikation - Feedback
11	11.12.2023	09:00-12:15	Abschlusspräsentationen, Lessons learned
Klausur	18.12.2023	09:00-11:00	Aber: Klausur Recht 18.12.23 09:15 (ohne Gewähr)

15

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