



Consulting und 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	Team 13	5
S1 Balkonsolar-Anlage für Mieter	5	S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	5
Brandmaier, Benedikt	1	Antoni, Paul	1
Brandmaier, Marion	1	Binzenhöfer, Luis	1
Floto, Maximilian	1	Dag, Joel	1
Lehmann, Lars	1	Eremeev, Daniel	1
Wolf, Philipp	1	Thoma, Moritz	1
Team 12	6	Team 14	6
S5 Nachrüstung eines Gebäudes mit einer Wärmepumpe	6	S2 Photovoltaik-Anlage für Vermieter	6
Frahm, Benjamin	1	Gönnheimer, Viktoria	1
Kautz, Jakob	1	Kern, Kevin	1
Kirschen, Yannick	1	Koch, Maximilian	1
Richert, Malte	1	Schnüll, Leo	1
Richter, Valentin	1	Stenzel, Olivier	1
Stella, Sander	1	Wellhausen, Liz	1
		Gesamtergebnis	22

Agenda

Agenda

Abschlusspräsentationen

Lessons learned

Agenda

Agenda

Abschlusspräsentationen

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

Agenda

Agenda

Abschlusspräsentationen

Lessons learned

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

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	VL	Inhalte	weniger	okay	mehr
1	98 Vorbereitende Überlegungen	VL01	Berufsbilder Informatik			
2	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL01	Konzept			
3	98 Vorbereitende Überlegungen	VL01	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	VL04	Kreativität - Methode 635, Osborn-Checkliste, Morphologischer Kasten			
13	02 Vorgehensweise im Consulting	VL05	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	VL05	HA3 - Recherche			
17	10 Soft-Skills Verhandlungsführung	VL06	Verhandlungsführung - Rollenspiele und Harvard-Methode			
18	07 Kosten und Erlösrechnung	VL07	Quantitative Wirtschaftlichkeitsrechnung - Kapitalwertmethode			
19	07 Kosten und Erlösrechnung	VL07	Qualitative Wirtschaftlichkeitsrechnung - Nutzwertanalyse			
20	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL07	HA4 - Quantitative Wirtschaftlichkeitsrechnung			
21	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL07	HA5 - Qualitative Wirtschaftlichkeitsrechnung			
22	12 Vortragstechnik und Moderation	VL08	Vortragstechnik - Pyramidales Präsentieren			
23	12 Vortragstechnik und Moderation	VL08	Elevator-Pitch			
24	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL08	HA6 - Präsentation			
25	02 Vorgehensweise im Consulting	VL09	Gründungs-Consulting - Business Model Canvas			
26	03 Kommunikation im Consulting	VL10	Kommunikation - Feedback			
27	80 Semesterbegleitende Team-Arbeit	VL11	Abschluss-Präsentationen			

Behandelte Themen

LfdNr	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 (Akquisitionsplanung)					
M07	07 Kosten und Erlösrechnung					
M08	08 Distribution und Vertriebswege					
M09	09 Strategische Planung und Verkaufen im Top 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					
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**

Agenda

Agenda

Abschlusspräsentationen

Lessons learned

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)

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>