

Lehrveranstaltung: IAM 2006: Softwareberatung im Studiengang Informatik

Wechseln zu: [Navigation](#), [Suche](#)

Diese Lehrveranstaltung wird nicht mehr angeboten.

Studiengang	Interaktive Medien (IAM 2006)
Studienabschnitt	Vertiefungsphase
Modul	Wahlpflichtfach Informatik
Name	Softwareberatung im Studiengang Informatik
Name (englisch)	Student Advisory Service in Computer Science
Kürzel	SOBER2.WP
Voraussetzungen	Es müssen mindestens 80 Credits in den Studienabschnitten Grundlagen- und Orientierungsphase und Aufbauphase erworben worden sein.
Wird gehalten:	veraltet
Semester	IAM 7
Lehrformen	Seminaristischer Unterricht
Credits	2,5
SWS	2 (Lehre: 2, Teaching Points: 2)
Workload	Präsenzstudium: 30 h (durchschnittlich 2 h pro Woche) Eigenstudium: 45 h (durchschnittlich 3 h pro Woche)
Notengebung	Kommanote (1,0; 1,3; 1,7; 2,0, 2,3; 2,7; 3,0; 3,3; 3,7; 4,0; 5,0)
Gewichtung (Modulnote):	50 %
Verantwortliche(r)	Wolfgang Kowarschick , Thomas Rist
Lehrende(r)	Klaus Heßen , Zoran Radojevic
Homepage	http://www.hs-augsburg.de/fakultaet/informatik/studium/wahlpflichtveranstaltung/softwareberatung/index.html

1 Lernziele

Ziel der Vorlesung ist den Studierenden einen praxisbezogenen Einblick in das Berufsbild Softwareberatung und -vertrieb zu geben. Durch eine Kombination aus Vermittlung theoretischer Grundlagen und darauffbauenden Übungen in Gruppen, sollen die Studenten dieses Berufsbild praxisnah erleben.

Durch diese Vorlesung wird der Studierende in die Lage versetzt, seine persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten mit den Erfordernissen eines solchen Berufsbildes abzugleichen, um rechtzeitig seine beruflichen Weichen stellen zu können.

2 Inhalte

Anhand eines praxisorientierten Vertriebsprozesses werden dem Studierenden die unterschiedlichsten Rollen und deren notwendigen Qualifikationsprofile (fachliche, technische, wirtschaftliche, vertriebliche) näher gebracht. Das Durchlaufen des gesamten Vertriebsprozesses ist der Leitfaden der gesamten Vorlesung.

Der Vertriebsprozess wird in mehrere Phasen aufgeteilt. Nach einer Einführungsvorlesung und der Vermittlung von Grundlagen orientieren sich die weiteren Vorlesungen thematisch an den aufeinanderfolgenden Phasen des Vertriebsprozesses. Innerhalb dieser Phasen wird zum einen den Studierenden das notwendige Know-How (Methoden, Techniken, Expertise) vermittelt. Zum anderen sollen die Studenten das Erlernte in Gruppenarbeitsübungen selbständig anwenden und vortragen. Die vorgetragenen Ergebnisse werden anschließend beurteilt.

Die Gruppenarbeitsübungen sollen reale Vertriebssituationen – von der Projektinitialisierung bis hin zur Lösungspräsentation – nachstellen. Die einzelnen Gruppen sollen dabei Vertriebsteams bilden, die gestellte Anforderungen in der Zeit zwischen den 14 tägigen Vorlesungen bewältigen sollen. In den Vorlesungen müssen die Projektteams ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten in Form eines Rollenspiels bzw. Präsentationen unter Beweis stellen. Anschließend erfolgt jeweils eine Feedbackrunde durch alle Teams.

Nachdem das „Vertriebsteam“ durch die strategische Accountplanung grundsätzliche thematische Einstiegspunkte und strategische Handlungspotentiale herausgearbeitet hat, werden anschließend beim Kunden konkrete Bedarfe und Projekte und deren Motivation (Business Driver) identifiziert. Das relevante Buying Center (Nutznießer) wird für die Ausrichtung der darauffolgenden Handlungsfelder identifiziert. Entsprechend der unterschiedlichen Positionen und Rollen der beteiligten Personen des Buying Centers werden Ziele und thematisch unterschiedliche Vorgehensweisen (technologisch, wirtschaftlich, fachlich) ausgearbeitet.

Diese werden dann in Rollenspielen und Präsentationen vorgestellt.

Anschließend werden technologische Lösungsarchitekturen und deren wirtschaftlichen Nutzen ausgearbeitet, die das identifizierte Kundenproblem lösen.

In einer finalen Abschlusspräsentation wird dies dem Buying Center vorgestellt.

3 Prüfungen

Nummer	Prüfer	Zweitprüfer	Prüfung	Prüfungsart	Prüfungsdetails	Hilfsmittel
1930326	Klaus Heßen, Zoran Radojevic		nicht mehr angeboten	Leistungsnachweis		

Kategorie:
Lehrveranstaltung

Diese Seite wurde zuletzt am 31. Oktober 2014 um 17:33 Uhr bearbeitet.
Inhalt verfügbar unter [CC BY-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



