Zweite Satzung zur Änderung der Fachspezifischen Ordnung für das Ein-Fach-Bachelorstudium im Studiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam

Vom 20, Juni 2012

Der Fakultätsrat der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam hat auf der Grundlage der § 18 Abs. 1 und 2 und § 21 Abs. 1 und 2 i.V.m. den §§ 69 Abs. 1 S. 2 und 70 Abs. 2 Nr. 1 des Brandenburgischen Hochschulgesetzes (BbgHG) vom 18. Dezember 2008 (GVBl. I S. 318), zuletzt geändert durch Gesetz vom 26. Oktober 2010 (GVBl. I Nr. 35 S. 1), i.V.m. Artikel 21 Abs. 2 Nr. 1 der Grundordnung der Universität Potsdam vom 17. Dezember 2009 (AmBek UP 2010 S. 60), am 20.06.2012 die folgende Änderung der Fachspezifischen Ordnung für das Ein-Fach-Bachelorstudium im Studiengang Betriebswirtschaftslehre beschlossen: ¹

Artikel 1

Die Fachspezifische Ordnung für das Ein-Fach-Bachelorstudium im Studiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam vom 28. Januar 2009 (AmBek UP 11/2009 S. 371), zuletzt geändert durch Satzung vom 19. Februar 2010 (AmBek UP 17/2010 S. 428) i.V.m. der Berichtigung der Ersten Satzung zur Änderung der Fachspezifischen Ordnung für das Ein-Fach-Bachelorstudium im Studiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam vom 19. Februar 2010 (AmBek 20/10, S 672), wird wie folgt geändert:

1. Anlage II. Module des Vertiefungsbereichs ist wie folgt zu ändern:

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
B42	Konzernrechnungslegung und Internationale Rechnungslegung
B45	Corporate Governance im privaten und öffentlichen Sektor

- 2. Anlage III. Modulbeschreibungen ist wie folgt zu ändern:
- 2.1. Das Modul B 13 Technik des betrieblichen Rechnungswesens (Buchführung) wird umbenannt in Modul B 13 Buchführung.
- 2.2. Die Modulbeschreibung für das Modul B 32 Marketing-Management wird durch folgende neue Modulbeschreibung ersetzt:

Modultitel	B32 Marketing-Management
Fachgebiet	Betriebswirtschaftslehre
Modulbeauftragter	Lehrstuhl für BWL/Marketing
Arbeitsaufwand	8 LP (240 h), 4 SWS, Dauer zwei Semester
	Davon entfallen je 4 LP auf die beiden gewählten Teilmodule.
	Beispiel für ein Teilmodul:
	<u>Gesamt:</u> 4 LP (120 h), 2 SWS
	<u>Dauer:</u> 1 Semester
	Arbeitsaufwand aufgeschlüsselt:
	Vorlesung: Präsenzzeit: 30 h (1 LP); Eigenstudium: Vor- und Nachberei-
	tungszeit der VL 60 h (2 LP)
	Klausurvorbereitung: 30 h (1 LP)
Angebotsturnus	Jährlich (2-semestrig)
Veranstaltungstypen, aus	Dieses Modul B32 umfasst zwei Vorlesungen mit integrierten Fallstudien
denen sich das Modul zusammen-	im Umfang von jeweils 2 SWS bzw. 4 LP. Es werden Vorlesungen zu
setzt und Wahlmöglichkeiten	verschiedenen Themen des Marketing-Managements unter den Modul-
	nummern B32x (x fortlaufend) angeboten. Aus den angebotenen Vorle-
	sungen müssen zwei für die Prüfung ausgewählt werden.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Klausur B21 bzw. B211

Genehmigt durch den Präsidenten der Universität Potsdam am 19. Juli 2012.

_

Inhaltsbeschreibung des Moduls nach Themen sortiert

Inhalte dieser Vorlesungen sind

- strategische Marketingplanung, Marketing-Organisation und Marketing-Controlling,
- Problemstellung des internationalen Marketing, Rahmenbedingungen, Internationale Marktforschung, Internationale Marktsegmentierung und Marktauswahl, Internationale Markteintrittsstrategien, Internationale Marktbearbeitungsstrategien, Internationale Marketing-Politik, Implementierung des Internationalen Marketing,
- Grundlagen zum Nachhaltigkeitskonzept, nachhaltiges Marketing als Management-Konzept, nachhaltigkeitsorientierte Analyse und strategische Planung im Marketing-Management, Strategien des nachhaltigen Marketing-Managements, nachhaltiges, Konsumentenverhalten, Instrumente nachhaltigen Marketing-Managements, nachhaltige Marketing-Managementorganisationen und –systeme,
- Grundlagen des Business-to-Business-Marketing-Management,
- organisationales Beschaffungsverhalten und Geschäftstypenmanagement (Produkt-, System-, Anlagen- und Zuliefergeschäft).

Lernziele zu verschiedenen Themen

Die Studierenden sind in der Lage:

- die Grundlagen des Strategischen Managements und Marketing-Managements zu verstehen,
- die Grundlagen der Analyse interner und externer Umwelt zu verstehen und zu erklären,
- eine Unternehmens-, Markt- und Umfeldanalyse zu beschreiben und (kritisch) zu reflektieren,
- Integrative Analysemodelle zu beschreiben und einzuschätzen,
- dynamische, zukunftsorientierte Analysekonzepte zu beschreiben und zu bewerten,
- grundlegende Ziele des Strategischen Marketings zu verstehen,
- strategische Zielsysteme und Erfolgsfaktorenanalyse zu erklären und zu bewerten,
- Marketingstrategien zu beschreiben und (kritisch) zu reflektieren,
- Grundlagen der Marketingorganisation zu verstehen,
- Organisationsformen des betrieblichen Marketingbereiches zu erklären.
- Grundlagen des Marketing-Controllings zu verstehen,
- Kennzahlen des Marketing-Controllings zu beschreiben und
- Kennzahlensysteme Die Balanced Scorecard zu erklären.

Die Studierenden sind in der Lage:

- Problemstellung und Grundlagen des internationalen Marketing zu verstehen,
- Zusammenhänge zwischen Globalisierung und internationalem Marketing zu analysieren,
- den Planungsprozess des internationalen Marketings zu erklären,
- Globale Rahmenbedingungen zu beschreiben,
- Internationale Risiken zu erkennen und internationale Kulturen zu beschreiben,
- Grundlagen der internationalen Marktforschung zu verstehen und zu beschreiben,
- Probleme zu erkennen und Forschungsstrategien (kritisch) zu reflektieren,
- die Grundlagen und den Prozess der internationalen Länderbewertung und -auswahl zu erklären,
- Formen und Timing der internationalen Markteintrittsstrategien zu beschreiben und zu bewerten,
- Grundlagen der internationalen Strategien zu verstehen,
- Internationale Markt-, Wettbewerbs- und Marktsegmentierungsstrategien zu erklären und zu bewerten,
- Grundlagen der internationalen Marketingpolitik zu verstehen,
- Internationale Produkt- und Marken-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik zu verstehen und zu bewerten,

	 Internationale Organisationsformen zu beschreiben und Internationales Controlling zu verstehen.
	 Die Studierenden sind in der Lage: die Grundlagen zum Nachhaltigkeitskonzept zu verstehen und können Begriff und Dimensionen der Nachhaltigkeit erklären, Elemente und Ziele des nachhaltigen Marketing-Managements zu erklären, Arten und Methoden der strategischen und operativen Nachhaltigkeitsanalyse zu erklären und zu bewerten, Nachhaltige Risiko-, Krisen- und Dialogstrategie des Nachhaltigen Marketingmanagements zu beschreiben, Grundlagen nachhaltigen Konsumverhaltens zu verstehen, Determinanten nachhaltiger Konsumstile zu beschreiben, Umwelt- und Sozialbewusstsein von Konsumenten zu verstehen, Möglichkeiten und Strategien zur Beeinflussung nachhaltigen Konsums zu analysieren, nachhaltige Produkt-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik zu analysieren und zu bewerten sowie nachhaltige Marketing-Managementorganisation und -systeme zu erklären und zu bewerten.
	Die Studierenden sind in der Lage - Besonderheiten industrieller Vermarktungsprozesse zu erklären, - Teilaspekte des Buying Center Managements, Verhandlungs- und Geschäftstypenmanagements zu beschreiben und zu bewerten.
Zu erbringende Leistungen	Eine Klausur (B32 = 90 Min) über die beiden gewählten Teilgebiete
Modulnote	Note der Klausur

- 2.3. Das Modul B 42 Jahresabschluss, Konzernrechnungslegung und Internationale Rechnungslegung wird umbenannt in Modul *B 42 Konzernrechnungslegung und Internationale Rechnungslegung.*
- 3.4. Das Modul B 45 Corporate Governance (Wirtschaftsprüfung) wird umbenannt in Modul B 45 Corporate Governance im privaten und öffentlichen Sektor.

Artikel 2

Diese Satzung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung in den Amtlichen Bekanntmachungen der Universität Potsdam in Kraft.