

Hochschule Pforzheim

Tiefenbronner Str. 65
75175 Pforzheim
www.hs-pforzheim.de

Modulbeschreibung 96 PO 7 Controlling, Finance and Accounting

Studienbeginn ab 2015/2

Seite 1 von 8

Inhaltsverzeichnis

General Management	2
---------------------------------	----------

Modulbeschreibung 96 PO 7 Controlling, Finance and Accounting

Seite 2 von 8

Modul General Management - GMT5090

zugeordnet zu: engang

Studiengang:	[96] Controlling, Finance and Accounting	Pflichtkennzeichen:	[P] Pflichtfach
ECTS-Punkte:	9.0	SWS:	6.0
Empfohlenes Semester:	1		

Häufigkeit Einmal pro Jahr

Zugehörige Lehrveranstaltungen

- GMT5061 Unternehmensführung und –Organisation (2. Semester, 2 SWS/3 Credits)
- SIC5092 SIC Teamführung / Konfliktmanagement (1. Semester, 2 SWS/3 Credits)
- SIC5061 Cross Cultural Management(1. Semester, 2 SWS/3 Credits)

Teilnahmevoraussetzung (SPO) Keine

Prüfungsart/Dauer

- GMT5061: PLM/PLK-90 Minuten
- SIC5092: PLR/PLH/PLM
- SIC5061: PLR/PLM/PLP/PLH/PLK-60 Minuten

Voraussetzungen für die Vergabe von Credits Jeweils Bestehen der jeweiligen Prüfungsleistungen

Stellenwert der Modulnote für die Endnote Das Modul geht gewichtet mit seinen Credits in die Master-Abschlussnote ein.

geplante Gruppengröße

- GMT5061: max. 55 Studierende
- SIC5092: max. 25 Studierende
- SIC5061: max. 25 Studierende

Modulbeschreibung 96 PO 7 Controlling, Finance and Accounting

Seite 3 von 8

Dauer des Moduls	2 Semester
Modulverantwortlicher und Dozenten/Dozentinnen	Modulverantwortlicher: Britzelmaier, Bernd Dozenten / Dozentinnen: Terporten, Michael; Eidel, Ulrike; Göhlich, Véronique; Stokes, Peter
Fachgebiet	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und International Business
Verwendbarkeit	GMT5061 wird auch für die Masterstudiengänge Auditing, Business and Law sowie Auditing and Taxation angeboten
Lehrform(en)	- Seminaristischer Unterricht - Vorlesung mit Fallstudie
Lehrsprache	GMT5061: Deutsch; SIC5061 und SIC5092: Deutsch oder Englisch
Ziele	<p>Die Studierenden vertiefen bisher erworbenes Management- und Methodenwissens bezüglich organisatorischer Gestaltungsalternativen und Unternehmensführung. Sie lernen Mitarbeiter zu fördern und zu führen und erfolgreich mit interkulturellen Differenzen sowie Konflikten umzugehen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden vertiefen ihre Kenntnisse bezüglich organisatorischer Gestaltungsalternativen, erlernen den kritischen Umgang mit traditionellen und modernen Verfahren der Erfolgssteuerung und erwerben das Wissen über die entscheidungstheoretischen Grundlagen der Kontrolle. Die Studierenden erhalten zudem einen fundierten Einblick in das strategische Management, der es ihnen ermöglicht, die in verschiedenen Funktionsbereichen verwendeten betriebswirtschaftlichen Methoden sinnvoll zusammenzuführen. • Die Studierenden erhalten Kenntnisse und Sicherheit im Umgang mit kritischen Situationen von Verhandlungen. Die Studierenden lernen außerdem Konflikte zu erkennen, zu analysieren und zu lösen. Des Weiteren werden ihnen die Grundlagen zur Führung eines Teams vermittelt. • Den Studierenden werden Fähigkeiten vermittelt, interkulturelle Konfliktpotentiale in internationalen Verhandlungen, multikulturell besetzten Teams, internationaler Personalpolitik (Motivation, Expatriierung) und Unternehmensorganisation sowie internationaler

Kommunikation zu erkennen und zu verstehen und so diese Konflikte bereits im Vorfeld zu vermeiden bzw. in der Situation zu lösen. Am Ende der Veranstaltung sind die Studierenden in der Lage angemessene Management-Tools zur Schaffung von Synergien einzusetzen.

Das Modul dient der Wissensverbreiterung und –Vertiefung sowie der Vermittlung instrumentaler, systemischer und kommunikativer Kompetenzen.

Inhalt(e)

Unternehmensführung und -organisation:

- Management und Ethik
- Grundmodell des Strategischen Managements
 - o Strategische Umweltanalyse
 - o Strategische Unternehmensanalyse
 - o Strategiebestimmung
 - o Strategieimplementierung
 - o Strategische Kontrolle
- Organisatorische Gestaltungsalternativen (divisional, funktional, Matrix, Holding)
- Organisation und Erfolgssteuerung (Kennzahlen und sonstige Erfolgsindikatoren)
- Organisation und Kontrolle (insbesondere entscheidungstheoretische Grundlagen der Kontrolle)
- Corporate Governance aus betriebswirtschaftlicher Sicht

Teamführung/Konfliktmanagement:

1. Verhandlung:

- Kampf oder Kooperation?
- Phasenmodell der Verhandeln
- Professionelle Vorbereitung
- Preisverhandlungen
- Einwandbehandlungen

- Fallen in der Verhandlung
- Überzeugen und abschließen

2. Konflikte:

- Ursachen und Wirkungen von Konflikten
- Konfliktarten und -situationen
- Verhalten der Konfliktparteien erkennen
- Transaktionsanalyse (TA-Modell) als Lösungsansatz
- Eskalationsminderung
- Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- Kooperatives Konfliktlösungsmodell

3. Teamführung:

- Die wichtigsten Führungsmodelle
- Reifegrad der Mitarbeiter als Anknüpfungspunkt
- Motivation als Ursache des eigenen Handelns
- Der Mensch als Kalkülträger
- Teams wozu, wenn ohnehin nur einer arbeitet?
- Stufen der Teamentwicklung
- effektive Führungsansätze in der Teamarbeit

Cross Cultural Management:

- Konzepte, die das Erkennen, Verstehen und Systematisieren von interkulturellen Unterschieden ermöglichen
- Die Rolle der Stereotypen/Klischees/Vorurteile
- Interkulturelle Kommunikation
- Der Einfluss interkultureller Unterschiede auf Organisation, Verhandlungen, Management, Marketing usw.

Probleme des Auslandseinsatzes

Verbindung zu anderen Modulen

Baut auf einem betriebswirtschaftlichen Bachelor-Abschluss auf

Literatur

In der jeweils aktuellen Auflage

Unternehmensführung und -organisation:

- Schreyögg, G.: Organisation - Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, Wiesbaden
- Vahs, D.: Organisation - Einführung in die Organisationstheorie und Praxis, Wiesbaden.

- Grant, R.M./Nippa, M.: Strategisches Management, München

Müller-Stewens, G./Lechner, C.: Strategisches Management, Stuttgart

Teamführung/Konfliktmanagement:

- Bay, R.: Teams effizient führen, Würzburg
- Berne, E.: Spiele der Erwachsenen, Reinbek.
- Camp, J.: Start with No, New York
- Dietmeyer, B. J./Kaplan R.: Strategic Negotiation, Chicago
- Dommann, D.: Faire und unfaire Verhandlungstaktiken - und wie man sich gegen unfaire Taktiken wehren kann, Berlin, Offenbach
- Fuchs-Brüninghoff, E./Gröner, H.: Zusammenarbeit erfolgreich gestalten, München

- Harris, T.

A.: Ich bin, du bist, wir sind: wie wir uns selbst verstehen und unsere Einstellung zu
Reinbek

- Hugo-Becker, A./Becker, H.: Psychologisches Konfliktmanagement, München

- Katzenbach, J. R.;Smith, D. K.: Teams : der Schlüssel zur Hochleistungsorganisation, Frankfurt

- Kellner, H.: Konflikte verstehen, verhindern, lösen : Konfliktmanagement für Führungskräfte, München, Wien

- Korda, P.: Nicht um jeden Preis, Zürich

- Lewicki, R. J./ Hiam, A./ Olander, K. W.: Verhandeln mit Strategie, St. Gallen

Cross Cultural Management:

- Bergemann, Niels/ Sourisseaux, Andreas L. J. : Interkulturelles Management, Berlin
- Hall, Edward T./Hall, Mildred Reed: Hidden Differences. Studies in International Communication: How to communicate with the Germans, Hamburg
- Terpstra, Vern/ Sarathy, Ravi: International Marketing, Fort Worth
- Trompenaars, Fons/Hampden-Turner, Charles: Riding the Waves of Culture. Understanding cultural diversity in business, London
- Usunier, Jean-Claude/ Walliser, Björn: Interkulturelles Marketing. Mehr Erfolg im internationalen Geschäft, Wiesbaden

Workload	270 Stunden, davon 90 h Kontaktzeit, 150 h Selbststudium, 30h Fallstudie
----------	--

Schlagworte	Organisation, Unternehmensführung, Verhandlungsführung, Konfliktlösung, Motivation, Führung, Kommunikation, Cross Cultural Management, Interkulturelle Kompetenz
-------------	--

Ende Modulhandbuch