

## **Sales und Consulting**

"Sales und Consulting" hat mit dem Verkaufsvorgang und der Beratung zwei Szenarien als Aufgabengebiet. Hierbei unterscheidet der Studiengang diese zwei Szenarien aber nur an wenigen Stellen explizit. Hintergrund hierfür ist, dass der Beratungsbereich üblicherweise zunächst einen Verkaufsvorgang mit einschließt, bzw. umgekehrt ein Verkaufsvorgang sehr häufig auch eine Beratung beinhaltet. Deshalb ist aus methodischer Sicht eine große Überlappung der zwei Szenarien gegeben.

Die Studieninhalte der Studienrichtung „Sales und Consulting“ sollen die Studierenden befähigen Lösungskonzeptionen zu entwickeln, zu beurteilen und diese mit Kunden (im weiteren Sinne) diskutieren zu können. Hierzu wird zunächst das Wissen für ein tiefgehendes Verständnis der betrieblichen Motivatoren und Abläufe vermittelt (BWL Schwerpunkt, sowie Kernmodule). Dies wird begleitet von der Methodenausbildung für die Kommunikation mit potentiellen Auftraggebern und fachlichen Gesprächspartnern, um zum einen Problemstellungen umfänglich erfassen, aber auch Lösungskonzepte verständlich kommunizieren zu können (Methoden der Wirtschaftsinformatik). Flankiert wird der fachliche Wissensbereich durch die Ausbildung im Kommunikationsbereich bzw. in sozialen Kompetenzen (Schlüsselqualifikationen), um die Basis für eine zielgerichtete und effiziente Kommunikation zu schaffen. Somit werden Studierende in die Lage versetzt die unterschiedlichen Aspekte und Dimensionen einer fachlichen Problemstellung umfänglich erfassen, dokumentieren und kommunizieren zu können.

Neben der Ausbildung für die kompetente Analyse von fachlichen Problemstellungen erfolgt die Vermittlung von Konzepten der Informationstechnik, der Mathematik und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens. Dies soll die Studierenden befähigen IT Lösungskonzepte erarbeiten und bewerten zu können. Hierbei "verzahnt" sich die Studienrichtung "Sales und Consulting" thematisch mit der Studienrichtung "Application Management" dahingehend, dass Studierende der Studienrichtung "Sales und Consulting" nahezu die gleichen Konzepte vermittelt bekommen wie Studierende der Studienrichtung "Application Management", allerdings wird der Umfang insbesondere im Hinblick auf die Umsetzung der Konzepte reduziert. Darüber hinaus wird das Gebiet der mobilen Anwendungen in der Studienrichtung "Sales und Consulting" an der DHBW Stuttgart speziell vertieft (Profilfach), da es zum einen ein sehr aktuelles Thema ist, welches nahezu jeden betrifft und zum anderen alle Aspekte des "Sales und Consulting", bis hin zu Lösungskonzepten, an einem konkreten Thema beleuchten lässt.