

Wahlmodul Consulting

Das Modul Consulting bereitet Studierende umfassend auf eine beratende Tätigkeit vor – unabhängig davon, ob als Inhouse-Consultant bei Unternehmen, Mitarbeiter in einer externen Unternehmensberatung oder als selbständiger Consultant.

Bei Prof. Selchert hören sie:

BW411 Consulting Management Skills

BW412 Analytic Consulting Skills

Beratung findet fast immer im mehrsprachigen Umfeld statt. Daher werden die Veranstaltungen auf Englisch durchgeführt. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Ausdrucksfähigkeit zu erproben und zu erweitern. Englisch ist dabei das Mittel der Kommunikation: **Ihre englischen Sprachfähigkeiten werden als solche nicht bewertet.**

Im zweiten Teil erproben wir anhand von praktischen Beispielen entlang einer integrierten Case Study das Management von Beratungsprojekten. Damit erarbeiten Sie sich Führungskompetenz, die Sie in der Rolle der Teamleitung erfolgreicher werden lässt.

Bei Frau Heinzl hören sie:

BW413 Social Consulting Skills

Beratung erfolgt durch Menschen für Menschen in Organisationen. Daher ist für den Erfolg des Beratungsprojekts die Fähigkeit zur Gestaltung sozialer Beziehungen von großer Bedeutung. In der Veranstaltung werden erfolgskritische soziale Beratungsfähigkeiten anschaulich vermittelt und eingeübt sowie praktische Tipps für das professionelle Auftreten als Consultant vermittelt:

Die Prüfungsleistung wird während des Semesters durch Assignments erbracht; **eine Klausur wird nur auf Wunsch des Studierenden angeboten.**

Modul-Nr./ Code	BW410
Modulbezeichnung	Wahlpflichtmodul Consulting
Semester	4
Dauer des Moduls	1 Semester
Art der Lehrveranstaltung	Wahlpflichtveranstaltung
Lehrveranstaltungen des Moduls	BW411 Consulting Management Skills BW412 Analytic Consulting Skills BW413 Social Consulting Skills
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Jedes Semester
Zugangsvoraussetzungen	Analog § 3 der geltenden Prüfungsordnung
Verwendbarkeit des Moduls für andere Studiengänge	Modul ist in allen Studiengängen der Hochschule Ludwigshafen verwendbar, die den allgemeinen WPM Katalog berücksichtigen Sehr gute Grundlage für Master-Studiengänge, die einen Beratungsschwerpunkt haben.
Modulverantwortlicher	Prof. Dr. Selchert
Name der/des Hochschullehrer/s	Prof. Dr. Martin Selchert LkbA Christine Heinzel
Lehrsprache	Englisch
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	9
Gesamtworkload und ihre Zusammensetzung (z.B. Selbststudium + Kontaktzeit)	270 Stunden Gesamtworkload 72 Stunden Kontaktzeit 198 Stunden Selbststudium
SWS	6
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Benotete Assignment während des Semesters; optional auf Wunsch der Studierenden Semesterklausur
Gewichtung der Note in der Gesamtnote	Die Modulnote berechnet sich gemäß § 19 Abs. 3 der geltenden Prüfungsordnung aus der Summe der Einzelbewertungen. Die Gesamtnote der Bachelorprüfung errechnet sich gemäß § 19 Abs. 4 der geltenden Prüfungsordnung.

<p>Qualifikationsziele des Moduls</p>	<p>Das Modul Consulting bereitet Studierende umfassend auf eine beratende Tätigkeit vor – unabhängig davon, ob als Inhouse-Consultant bei Unternehmen, Mitarbeiter in einer externen Unternehmensberatung oder als selbständiger Consultant. Die hier vermittelte Kompetenz bezieht sich nicht auf eine spezielle Art der Beratung, sondern gilt für generelle Management Beratung ebenso wie für IT-, Marketing- oder Logistik-Beratung. Zudem wird heute in vielen regulären Stabs- und Linienfunktionen Beratungskompetenz von den Mitarbeitern gefordert – etwa vom HR Business Partner, im Controlling, bei Finanzdienstleistungen und in der Wirtschaftsprüfung bzw. Steuerberatung.</p> <p>Die Studierenden lernen in dem Modul die spezifischen Fähigkeiten für erfolgreiches, professionelles Beraten – Analytik, soziale Beratungskompetenz und Führungskompetenz für Beratungsteams. Da Fähigkeiten durch Anwendung entwickelt werden, ist die praktische Anwendung von Techniken marktführender Berater wesentlicher Teil jeder Veranstaltung.</p> <p>Beratung findet fast immer im mehrsprachigen Umfeld statt. Daher werden die Veranstaltungen auf Englisch durchgeführt. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Ausdrucksfähigkeit zu erproben und zu erweitern. Englisch ist dabei das Mittel der Kommunikation: Ihre englischen Sprachfähigkeiten werden als solche nicht bewertet. Im Fall einer Klausur (sofern dies vom Studierenden gewählt wird), kann diese wahlweise auf Deutsch oder Englisch abgelegt werden.</p>
<p>Inhalte des Moduls</p>	<p>BW411 Consulting Management Skills</p> <p>Die Veranstaltung gliedert sich in zwei Teile. Im ersten Teil werden das Berufsbild, der Markt für Beratung und die ethischen Herausforderungen sowie die Grundlagen der Beratungstätigkeit vorgestellt. Weiter wird Schritt für Schritt vermittelt, wie ein Berater Projekte gewinnt, richtig bepreist und sich rechtlich gegen Risiken absichert.</p> <p>Im zweiten Teil erproben wir anhand von praktischen Beispielen entlang einer integrierten Case Study das Management von</p>

Beratungsprojekten. Damit erarbeiten Sie sich Führungskompetenz, die Sie in der Rolle der Teamleitung erfolgreicher werden lässt.

Semester Agenda:

- Consulting Profession
 - Characteristics and approaches in consulting
 - Structure and trends in the consulting market
 - Ethical challenges in consulting
- Management of Consultancies
 - The professional consulting organization: HR Development, Knowledge Management, Performance Management
 - Winning the pitch: Successful practices from the initial client contact to the consulting contract
- Consulting Project Management with integrated case study
 - Stakeholder analysis
 - Team management
 - Interviewing
 - Guestimating data to charts

BW412 Analytic Consulting Skills

Berater lösen nicht nur Probleme, sondern prüfen mit dem Klienten, was überhaupt das echte, zu lösende Problem ist. Die dazu notwendigen analytischen Techniken werden vermittelt und eingeübt. Anschließend loten wir systematisch und kreativ den Lösungsraum aus, analysieren komplexe Interdependenzen von Lösungskomponenten, identifizieren die optimale Alternative und bereiten die Ergebnisse so auf, dass auch ein sehr kritischer Klient keine logischen Ansatzpunkte findet, der Lösung nicht zu folgen. Abschließend werden die Teilnehmer bzgl. kognitiver Grenzen rationaler Problemlösung sensibilisiert.

Semester Agenda:

- Define the real problem
- Develop solutions
 - Heuristics and deductive logic trees

- Advanced creativity stimulation
- Solution packaging
- Explore complex interdependencies
 - Business dynamics and simulation
 - Scenarios
- Assess the solution's financial impact
- Shape the final recommendation
 - Define the storyline
 - Underpin with hypothesis and/or y/n-trees
- Beware of hidden flaws in conceptual thinking

BW413 Social Consulting Skills

Beratung erfolgt durch Menschen für Menschen in Organisationen. Daher ist für den Erfolg des Beratungsprojekts die Fähigkeit zur Gestaltung sozialer Beziehungen von großer Bedeutung. In der Veranstaltung werden erfolgskritische soziale Beratungsfähigkeiten anschaulich vermittelt und eingeübt sowie praktische Tipps für das professionelle Auftreten als Consultant vermittelt:

Semester Agenda:

- Design successful business meetings and negotiations
 - How to successfully start and end a business meeting
 - How to structure the main part of a business meeting
 - How to avoid difficult meeting situations
- Persuade and influence effectively
 - What are the six universal principles of persuasion
 - Understand and use these typical influencing and persuading principles in business situations
- Business Negotiation
 - negotiation skills following the Harvard Model
 - negotiation skills following the Harvard
 - intensive trainings sessions on both
- Business Presentations

	<ul style="list-style-type: none"> ○ basics of successful business meetings ○ intensive trainings sessions on both ○ intensive trainings sessions on both ● Business Etiquette: <ul style="list-style-type: none"> ○ what are the different dress codes applicable for consultants ○ what are the special requirements and rules for business dinners ○ how to professionally and effectively communicate (email, cellphone, skype for business, business apps) ○ how to successfully manage an online calendar ○ what are the key challenges for online security and reputation management ○ how to cope with frequent traveling ○ how to make best use of business networks
Lehr- und Lernmethoden des Moduls	<ul style="list-style-type: none"> ● Vorlesung mit integrierten Übungen ● Fallstudien und Präsentationen
Besonderes	<ul style="list-style-type: none"> ● Alle Veranstaltungen sind von ausländischen Studierenden – die nicht ganze Module wählen müssen – auch als eigenständige Veranstaltung einzeln wählbar. ● Die Prüfungsleistung wird während des Semesters durch Assignments erbracht; eine Klausur wird nur auf Wunsch des Studierenden angeboten.
Testimonials/ Feedback E-Mail früherer Kursteilnehmender...	<ul style="list-style-type: none"> ● Zu den Assignments: „Es hat Spaß gemacht und war eine wirklich geniale Art und Weise sich die theoretischen Inhalte praktisch und vor allem langfristig anzueignen.“ ● Zu Englisch: „Ich freue mich sehr, dass ich die Vorlesung von Ihnen in ... Consulting Skills besuchen konnte. ... Die Vorlesung hat mich dazu motiviert ... mein Englisch zu verbessern. Durch die englische Vorlesung ... hat sich mein Vokabular extrem gesteigert und durch die Motivation mit der Beschäftigung mein Englisch verbessert. ... Ich empfand die Vorlesung Unternehmensberatung ... für mich am wertvollsten besuchte Vorlesung, bei der

	<p>ich am meisten mitnahm. Mir war wichtig ein Wahlpflichtfach zu wählen, das mich auch wirklich interessiert.“</p> <ul style="list-style-type: none">• Feedback E-Mail generell: „Ich muss sagen, dass das Wahlmodul für mich persönlich das interessanteste Modul meines gesamten Studiums war, von dem ich auch sagen kann, dass ich am meisten mitgenommen habe, jedoch war es auch das für mich auch ein sehr forderndes Modul. Ich bedanke mich nochmals recht herzlich für Ihre Mühe und die stets interessanten Vorlesungen.“
--	---

Literatur

- Andler, Nicolai: Tools for Project Management, Workshops, und Consulting. A Must-Have Compendium of Essential Tools and Techniques.
- Block, Peter, Flawless Consulting: A Guide to Getting Your Expertise Used.
- Cialdini Robert: Influence. The Psychology of Persuasion.
- Fisher, Roger and William Ury: Getting to Yes. Negotiating an Agreement without Giving in
- Johnson Dorothea /Liv Tyl: Modern Manners. Tools to Take you to the Top.
- Jones, Morgan D., The Thinker's Toolkit.
- Kubr, Milan: Management Consulting. A Guide to the Profession.
- Minto, Barbara, The Pyramid Principle. Logic in Writing and Thinking.
- Zelazny, Gene, Sara Roche, and Steve Sakson, Say it with Charts

Weitere Literatur wird in der Veranstaltung bekannt gegeben.