

Modulnummer 29	Modultitel Studienschwerpunkt Internationales Management (Major International Management)		
Kurzbezeichnung IM	Semester 6/7	Anzahl der SWS 16	Häufigkeit des Angebots jedes Studienjahr
Modulverantwortlich Prof. Dr. Woerz-Hackenberg Prof. Dr. Leffers	Veranstaltungstyp Seminaristischer Unterricht		Dauer des Moduls 2 Semester
Dozenten Prof. Dr. Betten Prof. Dr. Jaritz Prof. Dr. Ruddies Prof. Dr. Schöntag Prof. Dr. Woerz-Hackenberg Dr. Hößler Strickner	Lehrveranstaltungen des Moduls 1) Außenhandel und Internationales Recht 2) Internationale Wirtschaftsbeziehungen 3) Internationalisation Strategies and International Finance 4) International Marketing and Cross-Cultural Management		Zugangsvoraussetzungen 2. Studienabschnitt 1. Studienabschnitt abgeschlossen
Qualifikationsziele des Moduls	Vertiefte Kenntnisse internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Befähigung, Fragen und Probleme von Unternehmen im außenwirtschaftlichen Bereich selbstständig zu bearbeiten und zu lösen. Vorbereitung auf Managementtätigkeiten in international orientierten Unternehmen und Organisationen.		
Inhalt des Moduls	Das Modul vermittelt umfassende Kenntnisse in allen Bereichen und Funktionen des internationalen Managements. Typische Inhalte sind unter anderem: <ul style="list-style-type: none"> • Problemstellungen und Methoden des Außenhandels • Fragen des internationalen Rechts und seine Anwendung • Theoretische Ansätze internationaler Wirtschaftsbeziehungen • Möglichkeiten erfolgreicher Internationalisierung und Finanzierung internationaler Aktivitäten • Interkulturelle Grundlagen und internationale und interkulturelle Marketingstrategien 		
Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	2 schriftliche Prüfungen Dauer je 90 Minuten 2 Klausuren		

		Dauer je 90 Minuten
ECTS-Credits 20	Gesamtarbeitsaufwand 600 Stunden Kontakt/Präsenzzeit: 240 h Studentische Eigenarbeit: 360 h	Gewichtung der Note in der Gesamtnote 40

Nummer der Lehrveranstaltung 29.1	Bezeichnung der Lehrveranstaltung Außenhandel und Internationales Recht (Foreign Trade and International Law)		
Kurzbezeichnung AIR	Semester 6/7	Anzahl der SWS 4	Häufigkeit des Angebots jedes Studienjahr (WiSe)
Dozenten Prof. Dr. Betten Strickner	Veranstaltungstyp Seminaristischer Unterricht		Art der Lehrveranstaltung Pflichtmodul
<p>Qualifikationsziele</p> <p>Im Einzelnen haben die Studierenden nach Abschluss des Moduls auf Basis wissenschaftlicher Methoden die folgenden Lernziele erreicht:</p> <p><u>Fachkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden sind mit den Techniken, organisatorischen Abläufen und Hindernissen bei der Abwicklung von Außenwirtschaftsgeschäften vertraut. Die Studierenden verfügen über Wissen in Bezug auf die Besonderheiten des europäischen und internationalen Rechtsverkehrs. Sie können die Herausforderungen der globalisierten Wirtschaftswelt aus juristischer Sicht beurteilen und Fallstricke im internationalen Rechtsverkehr rechtzeitig erkennen.</p> <p><u>Sozialkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden kennen gruppendynamisches Verhalten. Sie verfügen über Konfliktfähigkeit, Diskussionsvermögen und Teamfähigkeit. Die Studierenden sind in der Lage, sachgerechte Argumente in Gruppen vorzutragen, die Argumente Anderer aufzunehmen, zu bewerten und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Die Studierenden sind befähigt, konstruktiv Kritik zu üben und Präsentationen im Plenum durchzuführen.</p> <p><u>Methodenkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden verstehen wichtige Methoden des Außenhandels und können sie in Fallstudien und Projekten einsetzen. Sie sind zur Einordnung internationaler und europäischer Sachverhalte an einfachen bis mittelschweren Fallgestaltungen fähig.</p> <p><u>Persönliche Kompetenz</u></p> <p>Die Studierenden kennen Lösungsansätze und treffen betrieblich sinnvolle Entscheidungen indem sie ihre Meinungen in Diskussionen austauschen. Sie sind sich den juristischen Folgen ihrer Entscheidungen bewusst und sind in der Lage, diese in ihr eigenes Wertesystem einbauen zu können.</p>			
<p>Inhalt der Lehrveranstaltung</p> <p><u>Teil Außenhandel:</u></p> <p>Teil I: Geschäftsanbahnung</p> <p>Teil II: Angebots- und Vertragsgestaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Machbarkeitsstudie • Das Angebot • Der Vertrag <p>Teil III: Abwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung und Erfassung des Auftrags 			

- Durchlauf des Vertrags im Unternehmen
- Produktion
- Versand
- Erforderliche Dokumente
- Lieferbedingungen (INCOTERMS)
- Zollabwicklung
 - Zollbegriffe
 - Zollverfahren
 - INTRASTAT
- Finanzierungs-/Zahlungsabwicklung
 - Dokumentenprüfung
 - Dokumenteneinreichung
 - Meldepflicht

Teil IV: Nachbereitung

- Innerbetriebliche Nachbereitung
- Kundendienst/ Service

Teil Internationales Recht:

Teil 1: Rechtsvergleichung

- Rechtskreise und ihre Entstehung
- Tradition und Recht
- Ausgewählte Probleme in verschiedenen Rechtsordnungen
 - Vertragsrecht
 - Abstraktionsprinzip
 - Handelsrecht
 - Deliktsrecht

Teil 2: Internationales Privatrecht (IPR)

- Bedeutung und Aufgabe
 - Rechtsquellen
 - Nachbargebiete
 - Geschichte des IPR
- Allgemeine Lehren
 - Sach- und Kollisionsnormen
 - Anknüpfungsmomente
 - Qualifikation
 - Verweisung
 - Ordre Public
- Besondere Lehren

- Schuldverträge (insb. CISG)
- Außervertragliche Schuldverhältnisse
- Sachenrecht
- Internationales Zivilverfahrensrecht insb. EUGVVO

Literatur

Teil Außenhandel:

Pflichtliteratur

Jahrman, F.U.: Außenhandel, Kiel

Zusätzlich empfohlene Literatur

Bernstorff, CH.: Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft, Frankfurt

BfAI: Publikationen der Bundesagentur für Außenhandelsinformationen, www.bfai.de

DANZAS: DANZAS Lotse 2002, Düsseldorf

Detzer, U.: Gestaltung von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern, Heidelberg

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): Publikationen der AHK (Auslandshandelskammern)

www.dihk.de

Gabler: Lexikon Auslandsgeschäfte, Wiesbaden

Stahr, G. (Hrsg.): Exportpraxis, Handbuch für den Exporteur, Loseblattsammlung

Skript und PowerPoint – Folien sowie aktuelle Artikel aus Zeitungen und Zeitschriften

Teil Internationales Recht:

Pflichtliteratur

Skripte und Arbeitsblätter

Zusätzlich empfohlene Literatur

Jayme/Hausmann, Internationales Zivil- und Verfahrensrecht, München

v. Hoffmann/Thorn, Internationales Privatrecht, München

Fuchs/Hau/Thorn, Fälle zum Internationalen Privatrecht, München

v. Bar/Mankowski, Internationales Privatrecht I, München

Dilling/Munte, Das Internationale Privatrecht, Münster

Koch/Magnus/Winkler von Mohrenfels, IPR und Rechtsvergleichung, München

Zweigert/Kötz, Einführung in die Rechtsvergleichung, Tübingen

div., Einführung in das [ausländische] Recht, JuS-Schriftenreihe/Ausländisches Recht, München

jeweils in aktueller Auflage

Lehr- und Lernmethoden

Seminaristischer Unterricht mit Übungen in Einzel- oder Gruppenarbeit

Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten

Klausur

Dauer 90 Minuten

Besonderes		
ECTS-Credits 5	Gesamtarbeitsaufwand 150 Stunden Kontakt/Präsenzzeit: 60 h Studentische Eigenarbeit: 90 h	Lehrsprache Deutsch

Nummer der Lehrveranstaltung 29.2	Bezeichnung der Lehrveranstaltung Internationale Wirtschaftsbeziehungen (International Economic Relations)		
Kurzbezeichnung IWB	Semester 6/7	Anzahl der SWS 4	Häufigkeit des Angebots jedes Studienjahr (WiSe)
Dozent Prof. Dr. Ruddies	Veranstaltungstyp Seminaristischer Unterricht		Art der Lehrveranstaltung Pflichtmodul
<p>Qualifikationsziele</p> <p>Im Einzelnen haben die Studierenden nach Abschluss des Moduls auf Basis wissenschaftlicher Methoden die folgenden Lernziele erreicht:</p> <p><u>Fachkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, aktuelle außen- und weltwirtschaftliche Entwicklungen und Probleme kritisch analysieren und fundiert beurteilen zu können.</p> <p><u>Sozialkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden verfügen über gruppendynamisches Verhalten. Sie sind in der Lage, die eigenen und die Schwächen und Stärken der Anderen zu interpretieren und einzuordnen sowie ihr Handeln auszurichten.</p> <p><u>Methodenkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden sind mit wichtigen Methoden der Analyse (Datenrecherche und Datenaufbereitung) vertraut und erkennen die in der Praxis auftretenden Probleme.</p> <p><u>Persönliche Kompetenz</u></p> <p>Die Studierenden sind sich den Folgen ihrer Entscheidungen bewusst und sind in der Lage, diese in ihr eigenes Wertesystem einbauen zu können.</p>			
<p>Inhalt der Lehrveranstaltung</p> <p>Die Veranstaltung hat zum Ziel, grundlegende theoretische Ansätze der internationalen Wirtschaftsbeziehungen und einzelner außenwirtschaftlicher Bereiche inklusive der vielfältigen Chancen und Risiken im Binnenmarkt der Europäischen Union und der Weltmärkte sowie die Auswirkungen der Globalisierung zu erkennen und diese analysieren zu können.</p> <p>Teil I: Empirische Grundlagen internationaler Wirtschaftsbeziehungen</p> <p>Erstes Kapitel: Das empirische Bild der internationalen wirtschaftlichen Verflechtung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausprägungsformen internationaler Wirtschaftsbeziehungen • Klassische Form der internationalen Wirtschaftsbeziehungen <p>Zweites Kapitel: Die außenwirtschaftliche Verflechtung Deutschlands/Stand und Entwicklung des internationalen Handels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Regionalstruktur des Welthandels • Die Güterstruktur des Welthandels • Die Regionalstruktur des deutschen Außenhandels • Die Güterstruktur des deutschen Außenhandels • Die Entwicklungschancen des deutschen Außenhandels <p>Drittes Kapitel: Die Zahlungsbilanzstatistik</p>			

- Gegenstand und Aufgabe der Zahlungsbilanzstatistik
- Die Teilbilanzen der Zahlungsbilanz
- Zahlungswirksame Transaktionen und Verbuchungspraxis
- Die Bedeutung der Salden der Teilbilanzen

Teil II: Theoretische Erklärung internationaler Wirtschaftsbeziehungen

Viertes Kapitel: Der internationale Handel

- Chancen und Risiken des internationalen Güteraustauschs: Internationale Arbeitsteilung vs. Autarkie
- Ausprägungsformen des internationalen Güteraustauschs: Intersektoraler vs. Intra-sektoraler Handel
- Erklärungsansätze des internationalen Güteraustauschs
- Angebots-, Nachfrage-, und Preiseffekte des internationalen Güteraustauschs
- Bestimmungsfaktoren der zeitlichen Entwicklung des internationalen Handels

Fünftes Kapitel: Die Terms of Trade

- Begriff und Bedeutung der Commodity Terms of Trade
- Begriff und Bedeutung der Income Terms of Trade
- Begriff und Bedeutung der Factor Terms of Trade

Sechstes Kapitel: Der internationale Kapitalverkehr

- Chancen und Risiken des internationalen Kapitalverkehrs
- Ausprägungsformen des internationalen Kapitalverkehrs
- Der autonome internationale Kapitalverkehr

Siebttes Kapitel: Zahlungsbilanz- und Wechselkursstheorie

- Der Devisenmarkt und Wechselkurs
- Der Wechselkurs
- Wechselkursänderungen und binnenwirtschaftliche Entwicklung
- Die Auswirkungen auf das Preisniveau
- Die Auswirkungen auf die Terms of Trade

Achstes Kapitel: Bestimmungsfaktoren der Wechselkursentwicklung

- Ältere Erklärungsansätze
- Neuere Erklärungsansätze

Teil III: Ökonomische Interdependenzen offener Volkswirtschaften

Neuntes Kapitel: Die internationale Übertragung konjunktureller Impulse

- Der internationale Konjunkturzusammenhang bei festen und flexiblen Wechselkursen
- Der internationale Zinszusammenhang bei festen und flexiblen Wechselkursen
- Die importierte Inflation bei festen und flexiblen Wechselkursen

Zehntes Kapitel: Stabilisierungsprobleme offener Volkswirtschaften

- Zahlungsbilanz und Devisenmarkt
- Geld- und Fiskalpolitik bei festen und flexiblen Wechselkursen

<p>Tei IV: Wirtschaftspolitische Gestaltung internationaler Wirtschaftsbeziehungen</p> <p>Elftes Kapitel: Leitbilder der Außenwirtschaftspolitik (Überblick)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nationale Autonomie vs. Internationale Integration • Konvertibilität vs. Devisenbewirtschaftung • Feste vs. Flexible Wechselkurse • Freihandel vs. Protektionismus <p>Zwölftes Kapitel: Die internationale wirtschaftliche Integration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wesen und Kennzeichen alternativer Integrationsstufen • Monetäre Integration: Die Theorie des "optimalen" Währungsraumes <p>Dreizehntes Kapitel: Ziele und Instrumente einer protektionistischen Außenwirtschaftspolitik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begründung protektionistischer Außenwirtschaftspolitik • Das Instrumentarium protektionistischer Außenwirtschaftspolitik 		
<p>Literatur</p> <p><u>Pflichtliteratur</u></p> <p>Eibner, Wolfgang: Understanding International Trade: Theory & Policy; Anwendungsorientierte Außenwirtschaft: Theorie & Politik, Englisch-Deutsch, München-Wie</p> <p><u>Zusätzlich empfohlene Literatur</u></p> <p>Dieckheuer, Gustav: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, München</p> <p>Eibner, Wolfgang: Internationale wirtschaftliche Integration, München-Wien</p> <p>Güida, Juan José: Internationale Volkswirtschaftslehre, Stuttgart</p> <p>Jahrmann, Fritz-Ulrich: Außenhandel, Kiehl-Verlag, Ludwigshafen</p> <p>Koch, Walter/ Czogalla, Christian: Grundlagen und Probleme der Wirtschaftspolitik, Kap. 8, Köln 2009</p> <p>Krugmann, Paul/ Obstfeld, Maurice: Internationale Wirtschaft, München jeweils in aktueller Auflage</p>		
<p>Lehr- und Lernmethoden</p> <p>Seminaristischer Unterricht mit Übungen</p> <p>Vortrag des Dozenten mittels Powerpoint oder Folien, Wandtafel und aktuellen Artikeln</p>		
<p>Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten</p>		<p>schriftliche Prüfung Dauer 90 Minuten</p>
<p>Besonderes</p>		
<p>ECTS-Credits</p> <p>5</p>	<p>Gesamtarbeitsaufwand</p> <p>150 Stunden Kontakt/Präsenzzeit: 60 h Studentische Eigenarbeit: 90 h</p>	<p>Lehrsprache</p> <p>Englisch oder Deutsch</p>

Nummer der Lehrveranstaltung 29.3	Bezeichnung der Lehrveranstaltung Internationalisation Strategies and International Finance (Internationalisation Strategies and International Finance)		
Kurzbezeichnung ISF	Semester 6/7	Anzahl der SWS 4	Häufigkeit des Angebots jedes Studienjahr (SoSe)
Dozenten Prof. Dr. Jaritz Prof. Dr. Schöntag	Veranstaltungstyp Seminaristischer Unterricht		Art der Lehrveranstaltung Pflichtmodul
Qualifikationsziele Im Einzelnen haben die Studierenden nach Abschluss des Moduls auf Basis wissenschaftlicher Methoden die folgenden Lernziele erreicht: <u>Fachkompetenz</u> Die Studierenden verfügen über theoretische Kenntnisse auf dem Gebiet der Internationalisierungsstrategien und über theoretische und praxisbezogene Kenntnisse auf dem Gebiet der Außenhandelsfinanzierung, der finanzwirtschaftlichen Absicherung von Kursrisiken, der Performance-Messung sowie in Bezug auf die Ableitung der Kapitalkosten von Unternehmen. <u>Sozialkompetenz</u> Die Studierenden verfügen über gruppendynamisches Verhalten. Sie sind in der Lage, die eigenen und die Schwächen und Stärken der Anderen zu interpretieren und einzuordnen und ihr Handeln auszurichten. Sie verfügen über Konfliktfähigkeit, Diskussionsvermögen und Teamfähigkeit. Sie sind in der Lage, sachgerechte Argumente in Gruppen vorzutragen, die Argumente Anderer aufzunehmen, zu bewerten und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Die Studierenden können sachgerechte Positionen in Planungs- und Entscheidungsprozesse einbringen sowie eigene Lösungsansätze präsentieren und verteidigen. Sie verfügen über Urteilsvermögen und Diskussionsfähigkeit in Bezug auf finanzwirtschaftliche Entscheidungen in international agierenden Unternehmen. <u>Methodenkompetenz</u> Die Studierenden sind fähig, Strategiealternativen zu bewerten und zielgerichtete Lösungsansätze auszuwählen. Sie kennen Methoden und Ansätze im Bereich der Internationalisierung und beherrschen deren Anwendung. Die Studierenden sind in der Lage, auf Basis wissenschaftlicher Ansätze und Methoden finanzwirtschaftliche Analysen durchzuführen und die Ergebnisse zu beurteilen. <u>Persönliche Kompetenz</u> Die Studierenden sind sich den Folgen ihrer Entscheidungen bewusst und sind in der Lage, diese in ihr eigenes Wertesystem einbauen zu können.			
Inhalt der Lehrveranstaltung <u>Internationalisation Strategies:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Topic 1: Introduction to International Business • Topic 2: Process of Internationalization • Topic 3: Designing the Value Chain Across Borders • Topic 4: Managing the Value Chain Across Borders • Topic 5: Foreign Location decision • Topic 6: Market Entry Strategies 			

- Topic 7: Strategic Alliances
- Topic 8: Cross-Cultural Negotiation

International Finance:

- Introduction
- Foreign Trade Financing
- Hedging Financial Risks
- Value Based Management
- Cost of Capital

Literatur

Internationalisation Strategies:

Pflichtliteratur

Hill, Charles W. L., International Business, Columbus.

Zusätzlich empfohlene Literatur

Topic 1: Adler, N. J., International Dimensions of Organizational Behavior, Cincinnati.

Topic 2: Kogut, B., "Designing Global Strategies: Comparative and competitive value-added chains", Sloan Management Review (26)4, (Summer 1985)

Topic 3: Porter, M., "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review (March-April 1990), Vol. 68, No. 2, pp. 73-93.

Topic 4: Yip, G.S., Coundourotis, G.A., "Diagnosing Global Strategy Potential: The world Chocolate Confectionery Industry", Planning Review, 19 (1), (1991), pp. 4-14.

Topic 5: Robert M. Grant, Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications, Blackwell.

Topic 6: Kumar, V., Subramaniam, V. "A Contingency Framework for the Mode of Entry Decision," Journal of World Business, 32(1) (Spring 1997), pp. 53-72.

Topic 7: Ohmae, K., "The Global Logic of Strategic Alliances", Harvard Business Review, 67 (2), (1989), pp. 143-154.

Topic 8: Salacuse, J., Making Global Deals, Chapter on negotiation, New York.

International Finance:

Pflichtliteratur

Brealey, R.A./Myers, S.C./Allen, F., Principles of Corporate Finance, Maidenhead.

Zusätzlich empfohlene Literatur

Berk, J./DeMarzo, P., Corporate Finance, Harlow.

Hillier, D./Ross, S./Westerfield, R./Jaffe, J./Jordan, B., Corporate Finance, London.

Hull, J., Options, Futures, And Other Derivates, Harlow.

Zantow, R./Dinauer, J., Finanzwirtschaft der Unternehmung, Boston, München.

jeweils in aktueller Auflage

Lehr- und Lernmethoden

Seminaristischer Unterricht mit Fallstudienbearbeitung und Übungen

Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Klausur Dauer 90 Minuten	
Besonderes	Unterrichts- und Prüfungssprache ist Englisch	
ECTS-Credits 5	Gesamtarbeitsaufwand 150 Stunden Kontakt/Präsenzzeit: 60 h Studentische Eigenarbeit: 90 h	Lehrsprache Englisch

Nummer der Lehrveranstaltung 29.4	Bezeichnung der Lehrveranstaltung Internationales Marketing und Interkulturelles Management (International Marketing and Cross-Cultural Management)		
Kurzbezeichnung IMA	Semester 6/7	Anzahl der SWS 4	Häufigkeit des Angebots jedes Studienjahr (SoSe)
Dozenten Prof. Dr. Woerz-Hackenberg Dr. Hößler	Veranstaltungstyp Seminaristischer Unterricht		Art der Lehrveranstaltung Pflichtmodul
<p>Qualifikationsziele</p> <p>Im Einzelnen haben die Studierenden nach Abschluss des Moduls auf Basis wissenschaftlicher Methoden die folgenden Lernziele erreicht:</p> <p><u>Fachkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden kennen die Grundlagen des internationalen Marketings und Vertriebs sowie deren Besonderheiten. Sie verfügen über theoretische Kenntnisse im Bereich interkulturelles Management und kennen die zentralen Forschungsergebnisse.</p> <p><u>Sozialkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, Themen in Teamarbeit zu erarbeiten und adäquat zu präsentieren sowie zu verteidigen.</p> <p><u>Methodenkompetenz</u></p> <p>Die Studierenden verstehen und beherrschen wichtige Methoden des internationalen Marketings sowie des interkulturellen Managements und können dieses Wissen in der Praxis zielgerichtet anwenden.</p> <p><u>Persönliche Kompetenz</u></p> <p>Die Studierenden kennen Lösungsansätze und treffen betrieblich sinnvolle Entscheidungen indem sie ihre Meinungen in Diskussionen austauschen. Sie sind sich den Folgen ihrer Entscheidungen bewusst und sind in der Lage, diese in ihr eigenes Wertesystem einbauen zu können.</p>			
<p>Inhalt der Lehrveranstaltung</p> <p><u>International Marketing:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing and International Marketing • International Segmentation • International Product Management and Brand Management • Price and International Pricing Strategies • The International Promotional Mix • Public Relations • Online Marketing <p><u>Internationales Management:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Culture Defined • Fundamentals of Cross-Cultural Communication 			

- Patterns of Cross-Cultural Business Behaviour
- Managing Cultural Differences: Intercultural Competence
- Expatriate Management
- Working with International and Intercultural Teams
- Leading in an International Context
- Diversity Management

Literatur

International Marketing:

Pflichtliteratur

Folien

Zusätzlich empfohlene Literatur

Brassington, Frances and Pettitt, Stephen: Principles of Marketing, Financial Times Prentice Hall - Pearson Education

Harvard Business Essentials: Marketing Across Borders: It's a Big, Big World, in: Marketer's Toolkit, Harvard Business School Publishing

Holt, Douglas B.: Brands and Branding, Harvard Business School

Internationales Management:

Pflichtliteratur

Folien

Zusätzlich empfohlene Literatur

Richard R. Gesteland: Global Business Behaviour

Edward T. Hall & Mildred Hall: Understanding Cultural Differences

Geert Hofstede: Culture's Consequences

Robert J. House: Culture, Leadership, and Organizations. The GLOBE Study of 62 societies.

Nina Jacob: Intercultural Management

Dan Landis, Janet Bennett & Milton Bennett (eds.): Handbook of Intercultural Training

Richard D. Lewis: When Cultures Collide. Leading across Cultures.

Sylvia Schroll-Machl: Doing Business with Germans

Alexander Thomas, Eva-Ulrike Kinast & Sylvia Schroll-Machl (eds.): Handbook of Intercultural Communication and Cooperation

Alexander Thomas et al.: „Beruflich in ...“, Reihe Handlungskompetenz im Ausland. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

David C. Thomas: Cross-Cultural Management

jeweils in aktueller Auflage

Lehr- und Lernmethoden

Seminaristischer Unterricht

Vortrag des Dozenten mittels Powerpoint oder Folien, Wandtafel und aktuellen Artikeln bzw. Fällen

Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten

Schriftliche Prüfung
Dauer 90 Minuten

Besonderes		Unterrichts- und Prüfungssprache ist Englisch
ECTS-Credits 5	Gesamtarbeitsaufwand 150 Stunden Kontakt/Präsenzzeit: 60 h Studentische Eigenarbeit: 90 h	Lehrsprache Englisch