

Lehrveranstaltung	Unternehmerisches Denken und Handeln
Zuordnung zum Curriculum	Allgemeines Wahlpflichtfach
Studiensemester	
Modulverantwortliche(r)	Holger Grünhagen, Dipl.Bw.(FH), M.A. Gründungsbüro der TU Kaiserslautern
Dozent(in)	N.N. wird noch bekanntgegeben
Sprache	Deutsch
Lehrformen / SWS	Vorlesung 2 SWS mit Übung 1 SWS
Arbeitsaufwand	50 h (25 h Präsenz, 25 h Selbststudium) + 25 h Übung (12 h Präsenz, 12 h Selbstvorbereitung)
Kreditpunkte	4
Vorausgesetzte Veranstaltungen	Keine
Empfohlene Voraussetzungen	Keine
Angestrebte Lernergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden sind mit den Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Handelns vertraut. • Sie kennen sowohl die Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Persönlichkeit eines Gründers und Managers, als auch die inhaltlichen Abgrenzungen zwischen dem Unternehmertum als Vorgehensweise für Selbständige (Entrepreneurship) und als Angestellte (Intrapreneurship), die als Schlüsselqualifikation im beruflichen Umfeld gilt. • Sie kennen betriebliche Funktionsbereiche und deren Stellung in neu gegründeten bzw. etablierten Unternehmen und erlangen grundlegende managementbezogene Kenntnisse und Denkstrukturen. • Die Studierenden sind in der Lage in einfachen bilateralen Verhandlungssituationen, Verhandlungsstrategien anzuwenden.
Vermittelte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in zentrale Elemente des Entrepreneurship und Intrapreneurship • Führungs- und Unternehmerpersönlichkeit • Markt- und Gründungschancen erkennen und nutzen (u.a. Vorbereiten, Finden und Umsetzung von Entscheidungen) • Überblick zu betrieblichen Funktionsbereichen • Anwendungsorientierte Verhandlungsstrategien
Studien-/Prüfungsleistungen	Schriftliche Prüfung
Medienformen	<p><i>Aktionsform:</i> darstellend, erarbeitend, entdecken-lassend, impuls-setzend und fragend-entwickelnd (wie Vortrag, Vorlesungsgespräch, Demonstration, Frage- und Medien-Impuls, Diskussion, Arbeitsauftrag, Studierendenvortrag)</p> <p><i>Sozialform:</i> Frontal-Vortrag, Gruppen-, Partner- und Einzelarbeiten</p> <p><i>Arbeitsmaterialien:</i> Handouts, Checklisten, Arbeitsblätter, Fotoprotokoll</p> <p><i>Medien:</i> Sprache, Powerpoint-Präsentation, Overhead-Folien, ggf. Gründungsplanspiel, Internet, Buch/Kopien, Video, Tafel, Begleitmaterialien, Flipchart und Moderationsmaterial</p>
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • RUSSO, GLEICH, STRASCHEG: Von der Idee zum Markt, Verlag Franz Vahlen; • BERZ: Spieltheoretische Verhandlungs- und Auktionsstrategien, Schäffer-Poeschel Verlag; • Weitere Literatur wird zu Beginn der Veranstaltung bekannt gegeben