

Sales Engineering and Product Management

Bachelor of Science (1-Fach-Studiengang)

Homepage: <http://www.sepm.rub.de/>

Studienbeginn

Nur zum Wintersemester möglich

Einführungsveranstaltungen finden Sie unter:
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/einf.htm>

Termine für Propädeutika, Vorkurse, Sprachkurse und Einstufungstests finden Sie unter: <http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/vorkurse.htm>

Zugangsvoraussetzungen und Zulassungsverfahren

Nachweis der Allgemeinen Hochschulreife (Abitur).
Ausnahmen: <http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/ohneabi.htm>

Örtlich zulassungsbeschränkt: Lokaler Numerus Clausus. Das Verfahren wird von der Ruhr-Universität durchgeführt.
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/nc-werte.htm>

Aktuellste Informationen zur Bewerbung finden Sie unter:
<http://www.rub.de/zsb/bewerb.htm>

Bitte beachten Sie, dass Änderungen möglich sind!

Zur zügigen Abwicklung während der persönlichen Einschreibung ist eine vorherige Online-Datenerfassung sinnvoll:
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/studierendensekretariat/virtuelles-sekretariat/internetimmatrikulation.htm>

Fristen für die Bewerbung

Bis zum 15. Juli für das folgende Wintersemester

Diese Fristen sind Ausschlussfristen, d.h., es wird keine Bewerbung akzeptiert, die am Tag nach dem Stichtag eingeht.

Förderungshöchstdauer nach BAföG/Regelstudienzeit:

Nun 7 Semester bis zum Bachelorabschluss und 3 weitere Semester bis zum Masterabschluss

Fächerkombinationen

In diesem 1-Fach-Bachelor-Studium sind keine weiteren Fächer erforderlich.

Studienvoraussetzungen

Empfohlen:

Die Fakultäten für Mathematik und Physik bieten vor jedem Wintersemester Vorkurse in Mathematik für Ingenieure und Naturwissenschaftler bzw. zu den mathematischen Hilfsmitteln der Physik an, die den Einstieg in das Studium erleichtern sollen. Die Vorkurse finden in der Regel über 4 Wochen im September statt. Die Teilnahme (ohne Anmeldung) an einem Vorkurs ist aber nicht obligatorisch. Siehe <http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/vorkurse.htm>

Zudem ist es ratsam, vor dem Beginn des Studiums einige Wochen des technischen Praktikums zu absolvieren (Weitere Informationen dazu unter dem Abschnitt „Praktikum Technik“).

Sprachkenntnisse: Englisch und möglichst Kenntnisse weiterer Fremdsprachen.

Informationen zum Studium

Im Folgenden finden Sie die Pflichtveranstaltungen des sieben Semester umfassenden Bachelors. Weiterführende Links sowie Hinweise zu den verschiedenen Vertiefungsmöglichkeiten sind unten angegeben.

Studienfachberater

Dr. rer. oec. Luis Barrantes, Zu Fragen des Studiengangs und der Prüfungsordnung (Studienfachberatung)

Gebäude IB, Ebene 5, Raum 40
Tel.: 0234/32-26388, Fax: 0234/32-14280.

Sprechzeit: Nach Vereinbarung.
E-Mail: sepm@rub.de

Dr.-Ing. Dietmar Vill, Zu Fragen des Praktikums und den Praktikumsrichtlinien

Gebäude IB, Ebene 1, Raum 139
Tel.: 0234/32-26478, Fax: 0234/32-14160 / -14291.

Sprechzeit: Mo 14.00 - 16.00 Uhr
E-Mail: Dietmar.Vill@rub.de

Web-Site der Fachberatung:

<http://www.sepm.rub.de/> unter "Kontakt"

Geschäftszimmer der Fakultät für Maschinenbau: Gebäude IB, Ebene 02, Raum 25. Tel.: 0234/32-26191, E-Mail: dekan-mb@ruhr-uni-bochum.de

Fachschaft

Zusätzliche Informationen aus studentischer Sicht bietet die Fachschaft an:

Gebäude IAFO, Ebene 01, Raum 302. www.sepm.info - Mail: kontakt@sepm.info

Grundlagen und Pflichtveranstaltungen

Der interdisziplinäre Studiengang Sales Engineering and Product Management kombiniert zu zwei Dritteln technische Inhalte des Maschinenbaustudiums mit einem Drittel nichttechnischer Lehrinhalte. Dazu arbeitet die Fakultät Maschinenbau eng mit anderen Fachbereichen der RUB zusammen, z.B. der juristischen Fakultät und der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften.

In dem Beruf des Sales Engineers sind Schlüsselkompetenzen gefragt, die ein Maschinenbaustudium nicht vermitteln kann. Daher dient diese Kooperation der Qualifikation in den Bereichen Management, Betriebs- und Mitarbeiterführung, als auch Jura.

Mathematisch/Naturwissenschaftliche Grundlagen:

- Ingenieurmathematik 1 + 2
- Physik I für Ingenieure
- Chemie

Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen:

- Grundlagen der technischen Mechanik 1 und 2
- Werkstoffe 1 und 2 und Werkstoffpraktikum
- Maschinenbauinformatik
- Elektrotechnik
- Grundlagen der Thermodynamik
- Grundlagen der Konstruktionstechnik 1 und 2
- Grundlagen der Messtechnik und Messtechnisches Laborpraktikum
- Grundlagen der Regelungstechnik
- Grundlagen der Strömungsmechanik

Vertiefung und Wahlveranstaltungen

Ingenieurwissenschaftliche Anwendungen:

- 3 Pflicht- und 4 Profilmodule aus einem von drei Schwerpunkten: Maschinen- und Automatisierungssysteme, Energie- und Verfahrenstechnik, Werkstoffengineering
- Technisches Wahlfach

Industrielles Vertriebs- und Produktmanagement:

- Industrielles Kunden- und Vertriebsmanagement (Grundlagen)
- Industrielles Kunden- und Vertriebsmanagement (Methoden)
- Psychologie in der Business-Kommunikation
- Interkulturelles Management
- Betriebswirtschaftslehre
- Industrial Management
- Kosten- und Investitionsrechnung
- Grundlagen des Projektmanagements
- Planspiel B-2-B Marketing
- Deutsches und Internationales Handels- und Gesellschaftsrecht
- Praxis des Industriellen Vertriebs- und Beschaffungsmanagements (Fallstudien)
- Technical English and Business English
- Product Management
- Nicht-Technisches Wahlfach.

Bachelor-Arbeit

Praktikum Technik

Praktikum Vertrieb.

Studienverlaufsplan

Genauere Informationen und Inhalte über die Bachelor-/Master- Studienverlaufspläne sowie Vertiefungsmöglichkeiten finden Sie unter

<http://www.ruhr-uni-bochum.de/sepm/docs/Studienplaene/sp0910.pdf>.

Besonderheiten des Sales Engineering and Product Management-Studiums an der Ruhr-Universität

Im Bachelor- und im Masterstudiengang lernen die Vertriebsingenieure von Morgen neben technischem Wissen so genannte „soft skills“, z. B. Präsentationstechniken und andere psychologisch begründete Verkaufsstrategien, um Produkte und Dienstleistungen gezielt zu verkaufen. Diese Kompetenzen mit ingenieurwissenschaftlichen Kenntnissen vereint, zielen genau auf den derzeitigen Bedarf an qualifiziertem Nachwuchs ab und daher ist der Studiengang am Puls der Zeit.

Ein zentraler Bestandteil des Studiums ist die Nähe zur Industrie. Sowohl Lehrbeauftragte in ihren Veranstaltungen, als auch Gastreferenten aus verschiedenen Unternehmen, die zu regelmäßigen Gesprächsrunden, dem SEPM- Kaminabend eingeladen werden, stellen fortlaufend einen aktuellen Bezug zur Praxis her und verbinden dies mit der Theorie. Dies macht SEPM mit seinen Inhalten zu einem Hochschulstudium, welches einzigartig in Deutschland ist.

Nach einer Regelstudienzeit von sieben Semestern erlangen die Studenten den Abschluss Bachelor of Science. Dieser ermöglicht den Absolventen den Eintritt ins Berufsleben oder befähigt sie zum drei Semester umfassenden Masterstudium. Mit dem Abschluss Master of Science erlangen die Absolventen die Möglichkeit zur Promotion.

Praktika

Während des Bachelorstudiums sind zwei Praktika im jeweiligen Umfang von 240 Std. zu absolvieren. Diese teilen sich auf in ein technisches und in ein vertriebliches Praktikum. Gemäß dem Studienverlaufsplan sollen beide Praktika im siebten Semester geleistet werden.

Das **Praktikum Technik** dient der Einführung in die industrielle Fertigung und damit der Vermittlung unerlässlicher Elementarkenntnisse. Drei bis vier Wochen des Praktikums Technik sollten, sofern möglich, vor dem Beginn des Studiums absolviert werden. Dies wird empfohlen, da hier der große Vorteil besteht, die Zeit zwischen Schulabschluss und Hochschulbeginn sinnvoll zu nutzen und bereits vor Aufnahme des Studiums einen Einblick in die operativen betrieblichen Tätigkeiten zu gewinnen. Das Praktikum Technik sollte spätestens im siebten Fachsemester vollständig abgeleistet worden sein.

Das **Praktikum Vertrieb** dient dem Verständnis der Prozesse bei der Vertriebsplanung und -durchführung von der pre-sales bis zur after-sales Phase. Es sollen darüber hinaus Einblicke in die Angebotserstellung, Auftragsdurchführung, Kalkulation und das Kundenbeziehungsmanagement gewonnen werden. Ein Praktikum im Einkaufsbereich eines Unternehmens der Industrie- und Investitionsgüterindustrie ist ebenso gut möglich.

Mehr zum Praktikum unter

<http://www.ruhr-uni-bochum.de/sepm/> unter dem Stichwort „Praktikum“ sowie unter

<http://www.ruhr-uni-bochum.de/lmgk/lehre/prak.html>

Dort finden Sie auch Tipps, wie Sie einen Praktikumsplatz finden.

Berufsmöglichkeiten

Sales Engineers und Product Manager von Morgen haben jederzeit gute Einstiegschancen und Jobperspektiven, dies beweisen zahlreiche Arbeitsmarktstudien und Statistiken.

Ein Unternehmenserfolg definiert sich heute immer mehr durch Kundenbetreuung und Kundenpflege, die zentralen Aufgaben eines Vertriebsingenieurs. Ebenso hat die Kundenorientierung im internationalen Wettbewerb zugenommen. Dies beweist, dass es ein Beruf mit Zukunft ist und die Nachfrage nach qualifiziertem Nachwuchs steigen lässt.

Zu den Kundenkenntnissen gehört auch das technische Know-how über ein Produkt. Zu den Aufgaben eines Produktmanagers gehören alle Tätigkeiten, die mit dem Produktlebenszyklus korrespondieren und Vertrieb, Service und Logistik betreffen.

Weiterführendes

Interessierte können unter folgendem Link weitere Informationen zu den Themen Studienverlauf, Schwerpunktwahl, Prüfungsordnungen, Auslandsstudium und Praktika finden und bei Fragen Kontakt zur Studienfachberatung aufnehmen

<http://www.sepm.rub.de/>

Hinweis zum Masterstudium

Sie können Ihr Studium in diesem oder einem inhaltlich vergleichbaren Fach in einem Master-Programm fortsetzen. Möglich sind an der Ruhr-Universität „Sales Engineering and Product Management M.Sc.“ oder „Maschinenbau M.Sc.“

Zwingende Voraussetzung für die Einschreibung / Umschreibung in die Master-Phase ist ein abgeschlossenes Hochschulstudium, in der Regel der Bachelor-Abschluss (aber auch u. a. ein Diplom, Master oder Staatsexamen) in diesem oder einem inhaltlich vergleichbaren Fach.

Weiterhin ist für die Einschreibung in die Master-Phase eine Studienfachberatung vorgeschrieben. Ohne eine schriftliche Bescheinigung dieser in Anspruch genommenen Beratung schreibt das Studierendensekretariat Sie nicht in das Master-Studium ein.

Weiterführende Links:

Allgemein:

- Informationen zu Studiengängen in Deutschland
<http://www.studienwahl.de/>
- NC-Werte an NRW-Hochschulen
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/nc-nrw.htm>
- NC-Werte an der Ruhr-Universität
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/nc-werte.htm>
- Schülerprojekte der Ruhr-Universität
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/jungeuni/>
- Bewerbung und Einschreibung an der Ruhr-Universität
http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/einschre_detail.htm
- Broschüren der Zentralen Studienberatung der Ruhr-Universität rund ums Studieren
http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/sv_download.htm
- Akademisches Förderungswerk (Wohnen, BAFÖG und mehr)
<http://www.akafoe.de/>
- International Office der Ruhr-Universität
<http://international.rub.de/intoff/>
- Career-Service der Ruhr-Universität
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/careerservice>
- Hochschulteam der Arbeitsagentur Bochum
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/h-team.htm>
- Allgemeine Informationen zu Berufsmöglichkeiten
<http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/>

Fachlich:

- Homepage des Studiengangs Sales Engineering and Product Management
<http://www.sepm.rub.de/>
- Forum der Fachschaft SEPM für Fragen an Studierende
<http://www.sepm.info/>
- Homepage der Fakultät Maschinenbau

- <http://www.mb.ruhr-uni-bochum.de/>
- Praktikumsberatung und Anerkennung
<http://www.ruhr-uni-bochum.de/praktikum/>
- Ein Einblick in das Berufsleben
<http://www.ingenieurkarriere.de/>

**Kontakt und Studieninformationen zu jedem Fach:
Zentrale Studienberatung der Ruhr-Universität**

Unsere Beratungszeiten finden Sie unter
www.rub.de/zsb/zeiten

Anfragen per **Mail:** zsb@rub.de

Internet: <http://www.rub.de/zsb>

Hochschulteam der Arbeitsagentur Bochum: www.arbeitsagentur.de/bochum
Beratung nach Vereinbarung. Anmeldung im Sekretariat der Studienberatung

Redaktion: Ludger Lampen
Rev. 7/12/2011 – Druck: 15.07.11