

BETRIEBSWIRT HAUPTSTUDIUM

Modul: Marketing und Vertriebsmanagement

Rahmendaten

- 2 Tage Präsenz:
- 1 Tag Marketing
- 1 Tag Vertriebsmanagement

Kurzbeschreibung Lernziel Marketing

Die Studierenden lernen die Grundlagen und Ziele von Marketing im Wirtschaftskreislauf kennen, wie man Marketingkonzepte und -strategien entwickelt und welche Marketinginstrumente dabei zum Einsatz kommen.

Inhalte Marketing

Theoretische Grundlagen

- Wirtschaft und Markt
- Verhalten der Konsumenten
- Ziel von Marketing im Wirtschaftskreislauf
- Wettbewerb auf dem Markt

Marketing als Teil der Unternehmensstrategie

Marketingkonzeption und –strategie

Marketinginstrumente / Marketing-Mix

- Produkt
- Preis
- Kommunikationspolitik inkl. Budget, Performance und Return
- Vertriebspolitik

Unique Selling Proposition

Kurzbeschreibung Lernziel Vertriebsmanagement

Die Studierenden gewinnen Einblick in die Fragestellungen und Methoden des Vertriebs. Sie setzen sich mit den Themen Verkaufspsychologie und Verkaufstechniken, Vertriebskonzepte sowie Vertriebsrecht und Vertriebscontrolling auseinander.

Inhalte Vertriebsmanagement

- Einführung ins Vertriebsmanagement
- Verkaufskonzeption
- Organisation des Verkaufs
- Operative Verkaufsplanung
- Management des Außendienstes
- Performance Management
- Technologische Unterstützung
- Vertriebsrecht