

Syllabus
BAE2251 Internationaler Technischer Vertrieb
Prof. Dr. Udo Wupperfeld
Sommersemester 2024

Niveau	Bachelor	
Credits	2	
SWS	2	
Workload	60 Stunden	
Voraussetzungen	Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen	
Uhrzeit	s. LSF	
Raum	s. LSF	
Starttermin	s. LSF	
Lehrende(r)	Name	Prof. Dr. rer. pol. Udo Wupperfeld
	Büro	T1.4.25
	Virtuelles Büro	Virtuelles Büro Prof. Wupperfeld
	Kolloquium	Donnerstag, 13:45-15:15 Uhr
	Telefon	07231 28-6638
	Email	udo.wupperfeld@hs-pforzheim.de

Kurzbeschreibung

Gegenstand dieser Lehrveranstaltung die Grundlagen des Marketings einschließlich des Investitionsgütermarketing und ausgewählte Themen des Marketing-Mix

Gliederung der Veranstaltung

A. Grundlagen Marketing

1. Begriff und Merkmale des Marketings
2. Anwendungsfelder des Marketings
3. Besonderheiten des Industriegütermarketing
4. Geschäftstypen im Industriegütermarketing

B. Marketingkonzeption und -strategien

1. Bestandteile der Marketingkonzeption
2. Marketingziele
3. Marketingstrategien
4. Instrumente des Marketing (Marketing-Mix)

C. Produkt- und Programmpolitik

1. Aufgaben und Bereich der Produktpolitik
2. Produktpolitischer Gestaltungsspielraum
3. Entwicklung neuer Produkte

D. Preispolitik

1. Aufgaben und Bereiche der Preispolitik
2. Bestimmung des Preises (Instrumente der Preisfindung)
3. Preisstrategien
4. Konditionenpolitik

E. Kommunikationspolitik

1. Aufgaben und Bereiche der Kommunikationspolitik
2. Instrumente der Kommunikationspolitik

Lernziele der Veranstaltung und deren Beitrag zu den Programmzielen

Programmziele	Lernziele der Veranstaltung
Nach Abschluss des Programms sind die Studierenden in der Lage,...	Nach Abschluss der Veranstaltung sind die Studierenden in der Lage,...
1 Fachwissen	
1.3 ...ihre differenzierten und fundierten Kompetenzen in allgemeiner Betriebswirtschaftslehre nachzuweisen.	...Grundlagen des Industrial und International Marketings und Technical Sales anzuwenden. Sie haben die ersten Vertiefungen im Industrial Marketing und Technical Sales erfolgreich verinnerlicht.
2 Digitale Kompetenzen	
3 Kritisches Denken und analytische Fähigkeiten	
4 Ethisches Bewusstsein und Nachhaltigkeit	
5 Kommunikations- und Teamfähigkeit	
6 Internationalisierung	

Lehr- und Lernkonzept

Das Lehr- und Lernkonzept ist durch ein Drei-Phasen-Konzept gekennzeichnet. In der

Phase I wird das relevante Wissen im Rahmen von Vorlesungsmodulen vermittelt. Darüber hinaus erarbeiten sich die Studierenden die Vorlesungsinhalte selbständig anhand des Skriptes und der Literatur. In Phase II werden diese Wissensmodule, i.d.R. sofort anschließend, durch von den Studierenden selbst zu bearbeitenden Übungsaufgaben, Beispiele oder Fallstudien vertieft und auf praktische Anwendungsfälle übertragen. Der Lehrende steht für Fragen und Erläuterungen zur Verfügung. Die Ergebnisse werden vorgestellt und anschließend diskutiert. In der Phase III vertiefen die Studierenden das erlernte Wissen noch einmal selbständig anhand der Literatur. Ein kontinuierliches Mitarbeiten und nacharbeiten des Stoffes ist damit unabdingbare Voraussetzung für den Lernerfolg. Gleichzeitig wird dadurch auch der Aufwand für die Klausurvorbereitung minimiert bzw. über das gesamte Semester verteilt. Eine aktive Mitarbeit und selbständiges Lernen ist elementarer Bestandteil des Lehr- und Lernkonzeptes. Der Lehrende steht jederzeit als Gesprächspartner zur Verfügung und gibt Unterstützung und Ratschläge. Die Kommunikation erfolgt im persönlichen Gespräch, über AlfaView oder über E-Mail. Als Informations-, Arbeits- und Kommunikationsplattform dient insbesondere Moodle.

Literatur und Kursmaterialien

- Backhaus, K., Voeth, M. (2014): Industriegütermarketing: Grundlagen des Business-to-Business Marketing. 10. Aufl., Vahlen: München.
- Backhaus, K., Voeth, M. (2010): Internationales Marketing. 10. Aufl., Schäffer-Poeschel: Stuttgart.
- Kotler, P. et al. (2016): Grundlagen des Marketing, Pearson: Hallbergmoos.
- Nieschlag, R., Dichtl, E., Hörschgen, H. (2002): Marketing. 19. Aufl., Duncker & Humblot: Berlin.
- Vorlesungsbegleitendes Skript und Aufgaben

Leistungsnachweis

Der Leistungsnachweis ist der Studien- und Prüfungsordnung zu entnehmen. Einzelheiten werden in der Vorlesung bekannt gegeben.

Zeitplan

Der aktuelle Zeitplan wird auf Moodle bekanntgegeben.

Akademische Integrität und studentische Verantwortung

Der Lehrende begrüßt es, wenn sich die Studierenden über die Inhalte der Lehrveranstaltung austauschen. Wenn Probleme und Fragen auftreten, können Mitstudenten einen wertvollen Beitrag zur Steigerung des eigenen Verständnisses leisten. Darüber hinaus ist das Literaturstudium ein wesentlicher Bestandteil des akademischen Arbeitens. D.h. die Studierenden sollten den Vorlesungsstoff anhand der Literatur nacharbeiten und vertiefen. Die in diesem Syllabus aufgeführte und in der Vorlesung erwähnte Literatur ist zwar grundsätzlich ausreichend, zum akademischen Arbeiten gehört aber auch, dass die Studierenden selbständig weitere Literaturstellen suchen und sich auch kritisch mit unterschiedlichen Ansätzen befassen.

Verhaltensregeln für Studierende

- Beteiligen Sie sich aktiv an der Veranstaltung!
- Arbeiten Sie den Stoff kontinuierlich nach!

- Verhalten Sie sich fair gegenüber den anderen Studierenden!
- Schauen Sie über den „Tellerrand“ hinaus und interessieren Sie sich auch für nicht klausurrelevante Finanzierungsthemen, lesen Sie z.B. regelmäßig die Wirtschafts- und Finanzpresse
- Arbeiten Sie fair und kooperativ und kontinuierlich in Ihrem Team! Bei schwerwiegenden Problemen sollten Sie den Lehrenden konsultieren.

[Link zu den Verhaltensregeln für Online-Lehre](#)

Selbstverständnis als Lehrende/r

Ich möchte meinen Teil dazu beitragen, dass Sie einen erfolgreichen Lernfortschritt realisieren und ein Verständnis für die praktische Bedeutung der Lerninhalte bekommen. Verständnisfragen sollten möglichst gleich während des Unterrichts gestellt werden. Ebenso sind Ihre Kommentare, die dem Lernfortschritt aller dienen, herzlich willkommen. Mein Ziel ist es, dass Sie die Veranstaltung erfolgreich abschließen können, allerdings liegt der wesentliche Teil der Arbeit bei Ihnen. Mir geht es dabei nicht nur, dass Sie die Klausur erfolgreich meistern, sondern dass Sie wichtiges Wissen für Ihre spätere Berufspraxis mitnehmen.

Ihr Lernen und Ihr Erfolg ist mir ein Anliegen, dabei möchte ich Sie unterstützen. Falls Sie mit der Lehrveranstaltung irgendwelche Probleme haben oder sich Fragenergeben, sollten Sie mich ansprechen bzw. eine E-Mail senden. Ich werde zeitnah antworten und falls notwendig einen Termin mit Ihnen vereinbaren.

Sonstige Informationen

Sprache:

Deutsch

Lernziele:

Der Studierende

- kennt Ziele und die Philosophie des Marketings, sowie die wesentlichen Begriffe des Marketings,
- kennt die Marketingstrategien,
- kennt die Besonderheiten des Investitionsgütermarketing,
- kennt die Instrumente des Marketingmix,
- kennt grundlegenden Aspekte der Produktpolitik, Preispolitik und Kommunikationspolitik und kann diese auf praxisbezogene Fragestellungen anwenden.