

Syllabus
BAE2251 Internationaler Technischer Vertrieb
Prof. Dr.-Ing. Reiner Bühler
Wintersemester 2024-25

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.-Ing. Reiner Bühler
	Office	T1.2.23
	Office Hours	Mittwoch 9:30 - 11:15
	Phone	07231 28-6244
	Email	Reiner.Buehrer@hs-pforzheim.de (preferred mode of communication)

Kurzbeschreibung

Gegenstand dieser Lehrveranstaltung sind die Grundlagen des internationalen Technischen Vertriebs am Beispiel des B2B Investitionsgütermarketing meist von erklärungsbedürftigen technischen Produkten bei denen es für den erfolgreichen Vertrieb einen Wirtschaftsingenieur bedarf, der dem Kunden zum einen die technischen Eigenschaften der Maschine oder Anlage erläutern kann und zum anderen auch die kaufmännischen Sachverhalte des Angebotes darstellen kann und somit den Kunden kompetent beraten und überzeugen kann, damit der Kunde kauft.

Die Vorlesung liefert die theoretischen Grundlagen und Kenntnisse um diese Voraussetzung einen guten technischen Vertrieb zu erfüllen.

Gliederung der Kapitel der Veranstaltung

1. Einführung und Grundlagen des technischen Vertriebs
2. Der Kunde, das unbekannte Wesen
3. Das Produkt
4. Kommunikation und Kundenansprache im technischen Vertrieb
5. Internationalisierung Do und Dont's
6. Bearbeitung und Erstellung von Angeboten
7. Verhandlung und Abschluss (Verkaufstechniken)
8. After Sales und Nachbereitung

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 Technical Sales anzuwenden. Sie haben die ersten Vertiefungen im Technical Sales erfolgreich verinnerlicht.
2 Digitale Kompetenzen	
2.1 ...relevante, in der betrieblichen Praxis eingesetzte IT-Softwaretools und deren Funktionen zu kennen und zu verstehen und verfügen über ein Grundverständnis für digitale Technologien.	... Präsentationstechniken beim Einsatz von IT-Softwaretools anzuwenden und CRM-Systeme einzusetzen.
3 Kritisches Denken und analytische Fähigkeiten	
3.1 ...geeignete Methoden kompetent zu verwenden und auf komplexe Fragestellungen anzuwenden.	... Kundenanliegen zu verstehen, indem sie lernen, zuzuhören um den Kundenwunsch zu erfahren bzw. zu ermitteln (Was möchte der Kunde?)
3.2 ...Ergebnisse umfassend zu interpretieren, kritisch zu reflektieren und eigene ganzheitliche Lösungsalternativen für komplexe Fragestellungen zu erarbeiten.	... erstklassige technische und wirtschaftliche Beratungen durchzuführen und somit das Vertrauen von Kunden zu gewinnen.
4 Ethisches Bewusstsein und Nachhaltigkeit	
5 Kommunikations- und Teamfähigkeit	
5.2 ... ihre mündliche Ausdrucksfähigkeit durch überzeugende Präsentationen zu zeigen.	... situationsbedingte kleinere Rollenspiele und spontane Reden erfolgreich zu meistern.
6 Internationalisierung	
6.3 ...erfolgreich Bewusstsein für inter-kulturelle Unterschiede zu zeigen.	...die Do und Dont's im kulturellen Unterschied einzuschätzen.

Lehr- und Lernkonzept

Das Lehr- und Lernkonzept ist durch ein Zwei-Phasen-Konzept gekennzeichnet. In der Phase I wird das relevante Wissen im Rahmen von Vorlesungsmodulen vermittelt. Darüber hinaus erarbeiten sich die Studierenden die Vorlesungsinhalte selbstständig 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. 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, oder über E-Mail.

Literatur und Kursmaterialien

- Kleinaltenkamp, M., & Plinke, W. (Eds.). (2013). *Technischer Vertrieb: Grundlagen*. Springer-Verlag.
- Kleinaltenkamp, M., & Plinke, W. (Eds.). (2011). *Technischer Vertrieb: Grundlagen des Business-to-Business Marketing*. Springer-Verlag.
- Schneider-Störmann, L. (2015). *Technische Produkte verkaufen mit System: Einführung und Praxis des technischen Vertriebs*. Carl Hanser Verlag GmbH Co KG.
- Gottschalk, B., & Kalmbach, R. (2013). *Markenmanagement in der Automobilindustrie: Die Erfolgsstrategien internationaler Top-Manager*. Springer-Verlag.
- Hofbauer, G., & Hellwig, C. (2009). *Professionelles Vertriebsmanagement*. John Wiley & Sons.
- Dannenberg, H., & Zupancic, D. (2007). *Spitzenleistungen im Vertrieb: Optimierungen im Vertriebs- und Kundenmanagement. Mit Handlungsempfehlungen*. Springer-Verlag.
- Backhaus, K., & Voeth, M. (2010). *Internationales marketing*. Schäffer-Poeschel.
- Vorlesungsbegleitendes Skript

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 selbstständig 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.

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 Aufgaben des international technischen Vertriebs, sowie die wesentlichen Begriffe des Vertriebs,
- kennt die Vertriebsstrategien,
- kennt die Besonderheiten des Vertriebs von Investitionsgüter,
- kennt die Abläufe des Vertriebs,
- kennt grundlegenden Aspekte der Internationalisierung und die dabei entstehenden Randbedingungen und Aufgaben und kann diese auf praxisbezogene Fragestellungen anwenden.