

Modulbezeichnung	Projekt	
Semester	1-3	
ECTS-Punkte (Dauer)	5 (3 Semester)	
Art		
Studentische Arbeitsbelastung	60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium	
Voraussetzungen (laut MPO)		
Empf. Voraussetzungen	Marketing Grundlagen	
Verwendbarkeit	MaBM	
Prüfungsform und -dauer	Projektbericht, Abschlusspräsentation	
Lehr- und Lernmethoden	Seminar, Projektarbeit	
Modulverantwortlicher	Hummels	
Qualifikationsziele		
Die Studierenden sind in der Lage, marketing- und vertriebsbezogene Problemstellungen eines Unternehmens zu analysieren, Lösungsvorschläge zu erarbeiten und zu priorisieren und die Implementierung zu begleiten. Sie sind dabei in der Lage, Prinzipien des Projektmanagements anzuwenden und ein Projekt zielführend zu planen und durchzuführen.		
Lehrinhalte		
Können (instrumentale, systemische, kommunikative Kompetenz - Wissenserschließung): Die Studierenden können eine komplexe Problemstellung aus der Marketing- und / oder Vertriebspraxis analysieren. Sie können unter Berücksichtigung aller relevanten unternehmensinternen und -externen Einflussfaktoren eine methodisch fundierte Vorgehensweise zur Problemlösung definieren. Sie können ein Beratungsprojekt im Bereich Marketing/ Vertrieb unter Berücksichtigung notwendiger Kommunikation mit dem Kunden durchführen und zum Abschluss bringen.		
Wissen und Verstehen (Wissensverbreiterung und Wissensvertiefung - Fachkompetenz): Die Studierenden können die notwendigen Marketing- und oder Vertriebswissen identifizieren, sich selbstständig erschließen und auf die Problemstellung des Projekts anwenden. Sie erweitern ihre Kenntnisse und Fähigkeiten im Projektmanagement, insbesondere den Umgang mit kritischen Situationen. Sie kennen die Besonderheiten der Marketing- und / oder Vertriebsberatung und können diese in Projekten berücksichtigen.		
Literatur		
Je nach Themenbereich deutsch- und englischsprachige Literatur auf Basis einschlägiger Lehrbücher und Fachartikel. Grundlegende Literatur umfasst z.B. Backhaus/ Schneider: Strategisches Marketing, Schäffer-Pöschel. Becker: Marketing-Konzeption, Vahlen. Hofbauer/ Hellwig: Professionelles Vertriebsmanagement. Publicis. Homburg/ Schäfer/ Schneider: Sales Excellence. Gabler.		
Lehrveranstaltungen		
Dozent	Titel der Lehrveranstaltung	SWS
Hummels	Marketingberatung	4