

Modulbezeichnung (eng.)	Vertrieb ()	
Semester	WPM	
ECTS-Punkte (Dauer)	5 (1 Semester)	
Art	Wahlpflichtmodul	
Studentische Arbeitsbelastung	60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium	
Voraussetzungen (laut BPO)	Keine	
Empf. Voraussetzungen	Keine	
Verwendbarkeit	BaBWL, BaIBA	
Prüfungsform und -dauer	Klausur 1h	
Lehr- und Lernmethoden	Vorlesung, Übung	
Modulverantwortlicher	Hummels	
Qualifikationsziele		
<p>Gegenstand des Moduls "Vertrieb" ist der persönliche Verkauf komplexer Güter, wie er vornehmlich - aber nicht nur - im Business-to-Business-Geschäft anzutreffen ist. Es gibt den Studierenden Einblicke in die alltäglichen operativen Aufgaben von Vertriebsbeauftragten im Außendienst und vermittelt eine prozessorientierte Struktur zum systematischen vertrieblichen Vorgehen. Dabei erlernen die Teilnehmer Strukturen und Methoden, die es ihnen ermöglichen das Tagesgeschäft als Vertriebsmitarbeiter zu planen und Kundenkontakte erfolgsorientiert durchzuführen und abzuschließen, Kundenbeziehungen zu pflegen und die dazu notwendigen Entscheidungen zu treffen.</p>		
Lehrinhalte		
<p>Inhaltlich werden die Bereiche Kundenidentifikation und -qualifikation, Kontaktplanung und -management, Verkaufsgesprächsplanung, -durchführung und -nachbereitung sowie Kundennachbetreuung behandelt und ihre Relevanz für und Besonderheiten in den verschiedenen Vertriebsformen diskutiert. Dabei werden auch die Schnittstellen zu anderen Unternehmensbereichen einbezogen. Ziel des Moduls ist neben der Vermittlung der theoretischen Grundlagen deren Anwendung in Situationen des realen Vertriebslebens</p>		
Literatur		
<p>Literaturliste mit Auszügen aus anerkannten Lehrbüchern und Fachartikeln Basis: Winkelmann, P.: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Vahlen, 4. Auflage, 2008</p>		
Lehrveranstaltungen		
Dozent	Titel der Lehrveranstaltung	SWS
Hummels	Vertrieb	4