

| | | |
|--|---|------------|
| Modulbezeichnung (eng.) | Kommunikation in Marketing und Vertrieb (Communication in Marketing and Sales) | |
| Semester | WPM | |
| ECTS-Punkte (Dauer) | 5 (1 Semester) | |
| Art | Wahlpflichtmodul Zertifikat Marketing und Vertrieb | |
| Studentische Arbeitsbelastung | 60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium | |
| Voraussetzungen (laut BPO) | | |
| Empf. Voraussetzungen | | |
| Verwendbarkeit | BaE, BaEP, BaMT, BaI, BaIP | |
| Prüfungsform und -dauer | mündliche Prüfung oder Kursarbeit | |
| Lehr- und Lernmethoden | Vorlesung (mit Übungen) | |
| Modulverantwortlicher | L. Jänchen | |
| Qualifikationsziele | | |
| Die Studierenden lernen verschiedene typische Kommunikationssituationen in Marketing und Vertrieb kennen. Sie entwickeln ein klares Verständnis für die Spezifika der jeweiligen Kommunikation. Sie sind in der Lage sich entsprechend vorzubereiten und in der Kommunikation ihr Verhalten auf die jeweilige Situation abzustimmen. | | |
| Lehrinhalte | | |
| Zu den Kommunikationssituationen zählen konkret "Verhandlungen", "Verkaufsgespräche" und die "interkulturelle Kommunikation". Verhandlung wird als partnerschaftliche Erweiterung der Lösungsoptionen dargestellt und effiziente Prozesse zur Ausgestaltung von Verhandlungen vermittelt. Mit einer geeigneten Verkaufsrhetorik lernen die Studierenden sich in ihren Verkaufsgesprächen auf das Gesprächsverhalten von verschiedenen Kundentypen einzustellen. Des Weiteren wird eine interkulturelle Kompetenz vermittelt, die sich in dem Bewusstsein für die Besonderheiten und Schwierigkeiten der Kommunikation über kulturelle Unterschiede hinweg zeigt. | | |
| Literatur | | |
| Fischer, Roger; Ury, William; Patton, Bruce: Das Harvard-Konzept, In: Campus Verlag, Frankfurt/New York (2006), ISBN 978-3-593-38135-0 Heinz M. Goldmann: Wie man Kunden gewinnt: Cornelsen Verlag, Berlin (2002), ISBN 3-464-49204-4 Kohlert, H.; Internationales Marketing für Ingenieure | | |
| Lehrveranstaltungen | | |
| Dozent | Titel der Lehrveranstaltung | SWS |
| L. Jänchen | Kommunikation in Marketing und Vertrieb | 4 |