

Modulbezeichnung (eng.)	Business-to-Business Marketing (Business-to-Business Marketing)
Semester	4
ECTS-Punkte (Dauer)	5 (1 Semester)
Art	Wahlpflichtmodul Schwerpunkt Marketing und Vertrieb
Studentische Arbeitsbelastung	60 h Kontaktzeit + 90 h Selbststudium
Voraussetzungen (laut BPO)	Marketing Grundlagen
Empf. Voraussetzungen	Marketing Grundlagen
Verwendbarkeit	BaBWL, BaIBA, BaIBS, BaWP
Prüfungsform und -dauer	Hausarbeit und K1
Lehr- und Lernmethoden	Vorlesung, Übung
Modulverantwortlicher	H. Hummels

Qualifikationsziele

Kompetenzziele: Können: Die Studierenden können praktische Fragestellung unter Berücksichtigung der konzeptionellen Besonderheiten des B2B-Marketings lösen. Wissen und Verstehen: Die Studierenden verfügen über vertieftes Fachwissen und kritisches Verständnis der Theorien und Methoden des B2B-Marketings und sind in der Lage sich aktuelle Entwicklungen und Neuerungen selbstständig anzueignen. Übergeordnetes Lernziel: Die Studierenden kennen die konzeptionellen Besonderheiten des B2B-Marketings und können zur Lösung von Praxisproblemen fallweise sachgerecht und strukturiert Lösungsmethoden anwenden.

Lehrinhalte

Ziel der Veranstaltung ist, die Besonderheiten von B2B-Märkten und die notwendigen Anpassungen von Marketingaktivitäten im B2B-Umfeld zu vermitteln und die Teilnehmer dazu zu befähigen, das erworbene Wissen auf reale Situationen anzuwenden. Dazu werden alle Elemente des Marketingprozesses (Kaufverhalten, Marktforschung, strategisches und operatives Marketing) auf Ihre Unterschiede zum Konsumgütermarketing hin analysiert und mit Hilfe von Fallbeispielen, Fallstudien, Diskussionen sowie ggf. Vorträgen aus der Praxis veranschaulicht. Die Anfertigung einer Hausarbeit dient der vertieften wissenschaftlichen Analyse ausgewählter aktueller Themen mit praktischem Bezug. Voraussetzung zum Besuch der Veranstaltung ist der abgeschlossene Besuch einer Grundlagen-Vorlesung Marketing.

Literatur

Pförsch, W./ Godefroid, P./ Pförsch, W.: Business-to-Business Marketing. Kiehl, aktuelle Auflage Literaturliste mit Auszügen aus anerkannten Lehrbüchern und Fachartikeln

Lehrveranstaltungen

Dozent	Titel der Lehrveranstaltung	SWS
H. Hummels	Business-to-Business Marketing	4