BWLM6069: Vertriebsplanung und Verkauf und TDSM1220: Sales (lectures in English)

Das Ziel der LV besteht darin, Studierende an die grundlegenden Modelle, Konzepte und Methoden des Vertriebs und des Verkaufs heranzuführen. Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen können bei professionellem methodischen Umgang mit diesen Kompetenzen erhebliche Potenziale für den betrieblichen Erfolg genutzt werden. Studierende lernen, den Vertriebsprozess ganzheitlich zu planen und zu gestalten. Dies bezieht sich sowohl auf die strategisch-planerische Komponente des Vertriebs als auch auf die Entwicklung von Fähigkeiten für den Verkauf. Die erworbenen Kompetenzen sind im Rahmen der zu erbringenden Prüfungsleistung unter Einbeziehung multimedialer Anwendungen zu dokumentieren. Weitere Informationen zur Lehrveranstaltung sowie Downloads von Lehrmaterialien finden Sie im e-Learning Center ILIAS.

KW	Vorlesungszeit: 19.10.2020 (KW43) - 29.01.2021 (KW4)
43	Vertrieb (Sales) als Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre - *Sales in Theory*
44	Vertrieb vs. Verkauf; Das D-I-S-C-O Vertriebsmodell - *The D-I-S-C-O Model*
45	Guest Speaker Ruth Lohrke (Pricing Manager AIDA): The Role of Sales in Services Organizations
46	Kundentypologien; Customer Journey - *Understanding Customers*
47	Analyseinstrumente für den Vertrieb - *Sales Analysis Tools*
48	Customer Lifetime Value - *Customer Lifetime Value*
49	KPI für den Vertrieb - *Sales KPIs*
50	Sales Funnel - *Sales Funnel*
51	SPIN Selling - *SPIN Selling*
52	Story Telling - *Story Telling*
53	vorlesungsfrei
1	Persönlicher Verkauf - *Personal Selling*
2	Selling internationally
3	Online Selling Strategies
4	FAQ, Feedback und Evaluierung