

MASTER-VERANSTALTUNG „ADVANCED ISSUES IN MARKETING AND SALES“ (02-BWL:MSC-B1-3)

Jeweils im Wintersemester wird die 6 ECTS-Master-Veranstaltung “Advanced Issues in Marketing and Sales” von der Professur für Marketing und Verkaufsmanagement angeboten. In dieser Veranstaltung werden erfolgskritische Aspekte des modernen Marketing- und Vertriebsmanagements vertieft.

Die Veranstaltung setzt sich aus den folgenden beiden Teil-Veranstaltungen zusammen:

Marketing und Vertrieb in einer digitalen Welt

Die Digitalisierung bietet Unternehmen völlig neue Chancen, aber auch vielfältige Bedrohungen. Ziel dieser Veranstaltung ist ein vertieftes Verständnis der Möglichkeiten der Digitalisierung für eine effektive marktorientierte Unternehmensführung. Dazu wird aus einer Marketing- und Vertriebsperspektive behandelt, wie Unternehmen die Digitalisierung für ihren Marktauftritt (z.B. innovative Produkte und Dienstleistungen) sowie ihre externen und internen Prozesse (z.B. Wertschöpfungsnetzwerke, Kollaboration) nutzen können.

Die Veranstaltungen finden voraussichtlich freitags von 8:00 Uhr bis 10:00 Uhr statt. Die tatsächlichen Termine werden über Stud.IP bekanntgegeben.

Verhandeln und Verkaufen

Effektives Verhandeln und das „Verkaufen“ der eigenen Ideen ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Manager. Die Veranstaltung vermittelt die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten für eine effektive Verhandlungsführung. Die Vermittlung aktueller Theorien, Konzepte und Methoden zum Verhandeln und Verkaufen werden durch Übungseinheiten und Rollenspiele unterstützt. Auf diese Weise werden Verkaufs- und Verhandlungskompetenzen erworben, die in der späteren Berufspraxis flexibel an unterschiedliche Verhandlungssituationen angepasst werden können.

Die Veranstaltungen finden voraussichtlich donnerstags von 14:00 Uhr bis 16:00 Uhr statt. Die tatsächlichen Termine werden über Stud.IP bekanntgegeben.



Der Vertrieb bei
Vodafone

Die Veranstaltung ist sehr anwendungsorientiert. Neben Praxisvorträgen, Praxisworkshops oder Exkursionen, werden Rollenspiele durchgeführt und Verkaufsgespräche simuliert.



Zudem ist die Veranstaltung international ausgerichtet. Mit unserem Vertriebsmanagement-Schwerpunkt ist unsere Professur, als einzige Uni außerhalb der USA, Mitglied der USCA.

Prüfungsleistung

Die Note der Master-Veranstaltung „Advanced Issues in Marketing and Sales“ ergibt sich aus zwei Teilleistungen.

Die Teilleistung zu „Marketing und Vertrieb in einer digitalen Welt“ erfolgt in Form einer Seminararbeit zu themenspezifischen Aspekten.

Die Teilleistung zu „Verhandeln und Verkaufen“ basiert auf durchgeführten Verhandlungsgesprächen.

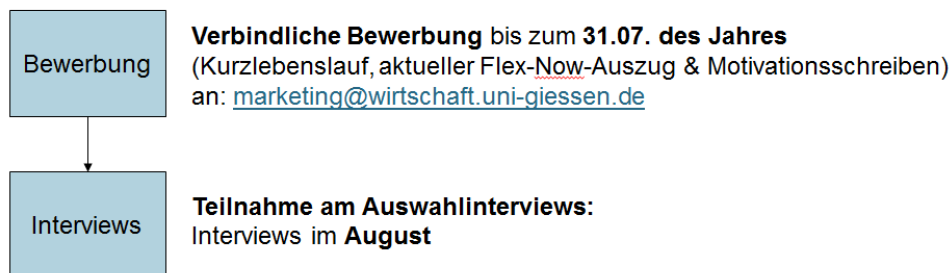
Organisatorische Hinweise

Diese Veranstaltung ist zulassungsbeschränkt mit einer maximalen Teilnehmerzahl von 20 Personen. Da die Bewerberzahlen schwanken und die Plätze begrenzt sind, kann ein Platz in der Veranstaltung nicht garantiert werden.

Bitte senden Sie uns bei Interesse Ihre verbindliche Bewerbung bis zum 31.07. des Jahres an marketing@wirtschaft.uni-giessen.de. Später eingehende Bewerbungen werden nicht berücksichtigt.

Unterlagen, die wir für die Bewerbung benötigen, umfassen einen Kurzlebenslauf, einen aktuellen Flex-Now-Auszug und ein Motivationsschreiben.

Auf Basis dieser Informationen erfolgt eine zeitnahe Vorauswahl der Bewerber. Nach erfolgter Vorauswahl werden Sie zu Auswahlinterviews im August eingeladen. Die Zu- oder Absagen werden Ihnen dann zeitnah mitgeteilt.



Zulassungsvoraussetzungen existieren nicht. Es wird jedoch empfohlen die Veranstaltungen „Verkaufsmanagement“ oder „Produktmanagement“ zu besuchen und die Veranstaltung in einer fortgeschrittenen Phase des Master Studiums zu absolvieren.

Die Veranstaltung kann in die BWL-Majors „Management“ und „General Business“ eingebracht werden. Alternativ kann die Veranstaltung im Rahmen des Master-Minors eingebracht werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Herrn Volpers (stephan.Volpers@wirtschaft.uni-giessen.de).

EUROPEAN SALES COMPETITION



Auf Basis der Verkaufsgespräche werden 2 Teilnehmer des Kurses für die European Sales Competition ausgewählt. Diese finden Ende Mai/Anfang Juni statt.

- Die ausgewählten Teilnehmer erhalten eine intensive Vorbereitung durch die Professur und professionelle Vertriebscoaches.
- Bei der European Sales Competition werden die Teilnehmer in Verhandlungsgesprächen gegen Studierende aus ganz Europa antreten.
- Dort werden Sie auch die Gelegenheit erhalten mit Sales- und HR-Managern großer Unternehmen in Kontakt zu kommen.
- Eine Vielzahl sozialer und professioneller Events rundet die European Sales Competition ab.

Hochschule 17.06.2015

"Europas beste Verkäuferin" lässt sich nicht beirren



Ausbilder und erfolgreiche Teilnehmerinnen: Prof. Alexander Haas, Stefanie Krause, Gewinnerin Aurelia Götz und Stephan Volpers. Foto: red

AUSZEICHNUNG Master-Studentin Aurelia Götz von der JLU Competition" / "Eine tolle Erfahrung"

GIessen - (red). Erstmals dabei, und gleich ein Riesenerfolg für den Ausbildungsschwerpunkt Vertriebsmanagement der Justus-Liebig-Universität Gießen hat die "European Sales Competition" gewonnen. Da dieser Zeit legte die Master-Studentin ein perfektes Verkaufsgespräch in der Pressekonferenz der Hochschule. Und ihre Aufgabe war alles andere als einfach: Sie musste ein Software-Produkt an eine Einkäuferin aus der Praxis verkaufen. Die Einkäuferin hatte nicht nur viele Einwände, sondern war auch noch sehr skeptisch. Aurelia Götz ließ sich nicht beirren, fand die richtigen Argumente und fuhr ihren Erfolg. Entsprechend begeistert war die aus Wissenschaft und Praxis. Sie setzte sie mit einer Studentin aus Finnland auf den ersten Platz.

Hochschule 23.04.2017

Männliche Vertriebstalente



Frauen sich über die erfolgreiche Teilnahme: Prof. Alexander Haas, die Teilnehmer Marcel Rebmann und Nicolas Hiller sowie Kofessurmitarbeiter Stephan Volpers (von rechts). Foto: Anna-Katrin Kerst

VERKAUFEN Nicolas Hiller und Marcel Rebmann nehmen an Europameisterschaft teil

GIessen - GIessen (red). Nach intensivem Training und hervorragend absolvierten Verhandlungen steht das Ergebnis fest: Die BWL-Studenten Nicolas Hiller und Marcel Rebmann der Justus-Liebig-Universität Gießen (JLU) werden Anfang Juni an der Europameisterschaft im Verkauf teilnehmen. Nachdem sich seit Beginn dieser Europameisterschaft vor zwei Jahren aus Gießen bisher immer nur Studentinnen qualifiziert haben, bekommen damit erstmals zwei männliche Vertriebstalente die Chance, ihre Fähigkeiten unter Beweis zu stellen. Sie treten allerdings kein leichtes Erbe an: Vor zwei Jahren hat mit Aurelia Götz eine Studentin desselben Ausbildungsschwerpunkts den Titel nach Mittelhessen geholt.

Hochschule 14.07.2018

Mission Titelverteidigung endet im Halbfinale



Frauen sich über erfolgreiche Teilnahme: Prof. Alexander Haas, die Halbfinalistinnen Isabell Jäger und Svenja Interthal sowie Stephan Volpers (von rechts). Foto: JLU

WETTBEWERB Zwei Studentinnen des JLU-Ausbildungsschwerpunkts Vertriebsmanagement nehmen an „European Sales Competition“ teil