

## **BACHELOR-VERANSTALTUNG „SALES STRATEGY AND EXECUTION“**

(02-BWL:BSc-B1-4)

Seit dem Sommersemester 2018 wird die 6 ECTS-Bachelor-Veranstaltung “Sales Strategy and Execution” von der Professur für Marketing und Verkaufsmanagement angeboten. In dieser Veranstaltung wird ein umfassender Überblick über die Konzeption und Umsetzung von Verkaufsstrategien vermittelt.

Der Vertrieb ist ein Schlüsselbereich für den Erfolg von Unternehmen. Dabei stellen die Konzeption effektiver Strategien und die erfolgreiche Umsetzung dieser Strategien eine zentrale Aufgabe im Unternehmen dar. Am Beispiel von Verkaufsstrategien lernen die Studierenden im Rahmen dieses Moduls, welche Entscheidungen für die Konzeption von Strategien relevant sind, wie man eine schlüssige Strategie entwickelt und worauf es beim Umsetzen von Strategien zu achten gilt. Weitere Inhalte dieses Moduls sind die Analyse und Steuerung des Verkaufsprozesses sowie erfolgreiches Verhandeln alleine oder im Team.

Effektives Verhandeln und das „Verkaufen“ der eigenen Ideen ist eine Kernkompetenz erfolgreicher Kundenmanager. 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.

Nach Besuch der Veranstaltungen können die Studenten:

- Verkaufsprozess und -erfolg verstehen
- Verkaufsstrategien konzipieren
- Verkaufsstrategien implementieren
- Verhandeln und verkaufen
- Verkaufsprozess analysieren und steuern
- Verkaufsprozess technologisch unterstützen (z.B. durch CRM-Tools).



Die Veranstaltung ist sehr anwendungsorientiert. Es werden konkrete Verkaufsstrategien entwickelt und in Form von Rollenspielen und Verkaufsgesprächen simuliert und durchgeführt.

Zudem ist die Veranstaltung international ausgerichtet. Mit unserem Vertriebsmanagement-Schwerpunkt ist die JLU durch unsere Professur als einzige Universität außerhalb der USA Vollmitglied der USCA. Im Rahmen der Veranstaltung werden die Teilnehmer des Moduls mit US-amerikanischen Studierenden als Teams verhandeln.

Die Veranstaltungen finden voraussichtlich freitags von 08:00 Uhr bis 12:00 Uhr statt. Die tatsächlichen Termine werden über Stud.IP bekanntgegeben.

### **Prüfungsleistung**

Die Note der Bachelor-Veranstaltung „Sales Strategy and Execution“ ergibt sich aus mehreren Teilleistungen, die u.a. auf den konzipierten Strategien und den durchgeführten Verhandlungsgesprächen basieren.

## **Organisatorische Hinweise**

Diese Veranstaltung ist zulassungsbeschränkt mit einer maximalen Teilnehmerzahl von 30 Personen. Da die Bewerberzahlen schwanken und die Plätze begrenzt sind, kann ein Platz in der Veranstaltung nicht garantiert werden.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bis zum 31.03. jeden Jahres verbindlich zur Teilnahme mit einem einseitigen Motivationsschreiben an. Später eingehende Anmeldungen werden nicht berücksichtigt.

Auf Basis des Motivationsschreibens erfolgt eine zeitnahe Auswahl der Bewerber. Die Zu- oder Absagen werden Ihnen dann zeitnah mitgeteilt.

Zulassungsvoraussetzungen existieren nicht. Es wird jedoch empfohlen die Orientierungsphase abgeschlossen und die Veranstaltung „Customer Management“ besucht zu haben.

Die Veranstaltung kann in die Schwerpunkte „Management“ und „General Business“ eingebracht werden. Alternativ kann die Veranstaltung im Rahmen des Minors eingebracht werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Bogenhard ([marketing@wirtschaft.uni-giessen.de](mailto:marketing@wirtschaft.uni-giessen.de)).