

BACHELOR-VERANSTALTUNG „CUSTOMER MANAGEMENT“

(02-BWL:BSc-B1-3)

Im Wintersemester wird die 6 ECTS-Bachelor-Veranstaltung “ Customer Management” von der Professur für Marketing und Verkaufsmanagement angeboten. In dieser Veranstaltung wird ein umfassender Überblick über Entscheidungsfelder des Kunden- und Verkaufsmanagement vermittelt.

Ein erfolgreiches Kundenmanagement ist der Schlüssel für das langfristige Bestehen eines Unternehmens. Damit stellt das Kundenmanagement eine zentrale Aufgabe im Unternehmen dar. Neben Grundlagen und strategischen Aspekten des Kundenmanagements wird den Studierenden im Rahmen dieses Moduls ein Einblick in den richtigen Umgang mit Kunden gegeben. Weitere Inhalte dieses Moduls sind Aspekte der Organisation von Kundenmanagement sowie dessen erfolgreiche Implementierung.

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:

- Kundenmanagement verstehen
- Verkaufsprozesse konzipieren und umsetzen
- Verhandlungsprozesse planen und umsetzen
- Customer-Relationship-Management und Customer-Lifecycle-Management

Die Veranstaltung ist sehr anwendungsorientiert. Neben Praxisworkshops oder Gastvorträgen, 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.



Die Veranstaltungen finden voraussichtlich mittwochs und donnerstags von 08:00 Uhr bis 10:00 Uhr statt. Die tatsächlichen Termine werden über Stud.IP bekanntgegeben.

Prüfungsleistung

Die Note der Bachelor-Veranstaltung „Customer-Management“ ergibt sich aus mehreren Teilleistungen. Eine Teilleistung basiert dabei auf den durchgeführten Verhandlungsgesprächen.

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 30.06.2020 verbindlich zur Teilnahme am Auswahltest an. Das Anmeldeformular finden Sie unter: <https://ww3.unipark.de/uc/Kundenmanagement-Teilnahme>
Später eingehende Anmeldungen werden nicht berücksichtigt.

Das Auswahlverfahren zur Veranstaltungsteilnahme besteht aus einem kurzen, schriftlichen Test, welcher (online oder offline) abgelegt werden kann. Der Test findet am 03.07.2020, um 17:00 statt. Sie können den Test unter <https://ww3.unipark.de/uc/Kundenmanagement-Auswahltest> ablegen. Abgefragt werden dabei wissensbezogene und anwendungsbezogene Fragen zum Kundenmanagement.

Die Literatur zur Vorbereitung sind die Kapitel 1 und 2 aus Johnston, Mark W. and Greg W. Marshall (2013), *Sales Force Management*. 11th ed. New York: Routledge. Das Buch steht Ihnen als e-book zur Verfügung.

Unterlagen und Mitschriften dürfen in der Prüfung verwendet werden („open book“).

Auf Basis der Testergebnisse 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 „Management II“ 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.

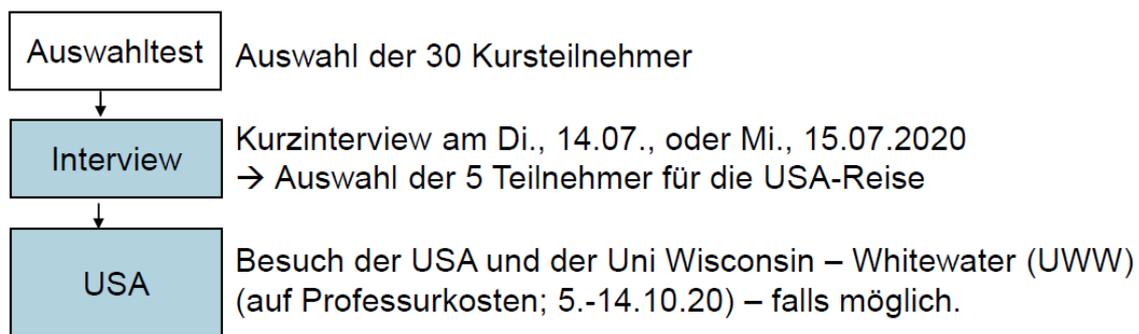
Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Pohlmann (amina.pohlmann@wirtschaft.uni-giessen.de).

UWW'S REGIONAL AMA STUDENT CONFERENCE



Es werden 5 Teilnehmer des Kurses für die USA-Reise ausgewählt (auf Professurkosten, 05. – 14.10.2020 – Falls möglich).

Zur Auswahl der Teilnehmer finden am 14./15.07.2020 Kurzinterviews statt.



Die ausgewählten Kursteilnehmer besuchen mit uns zwischen dem 05.10.2020 und dem 14.10.2020 die Universität Wisconsin - Whitewater (UWW).

- Die ausgewählten Teilnehmer erhalten eine intensive Vorbereitung durch die Professur.
- An der Universität Wisconsin – Whitewater (UWW) werden weitere Inhalte vermittelt und Team-Selling-Wettbewerbe veranstaltet.
- Bei der UWW's regional AMA student conference werden die Teilnehmer in verschiedenen Verhandlungsgesprächen gegen Studierende aus den USA in Wettbewerben antreten.
- Chicago Corporate Visits: Im Rahmen von Exkursionen erhalten Sie einen Einblick in große US-Unternehmen.
- Eine Vielzahl sozialer und professioneller Events runden die Reise ab.