

Moduldetails

TWIW3061: Vertriebskompetenzen

Modulname	Vertriebskompetenzen
Modulnummer	TWIW3061
Modultyp	Allgemeines Profilmodul
ECTS Creditpoints	6
Studienjahr	3
Dauer	2 Studienhalbjahre
Semesterwochenstunden	6
Workload Präsenz (h)	72 h
Workload Selbststudium (h)	108 h
Lehrveranstaltungen (Units)	TWIW3061.1: Verkaufstechniken TWIW3061.2: E-Business
Prüfungsleistungen benotet	1
Prüfungsleistungen unbenotet	1
Lernziele	Aspekte der Verkaufstechniken und des Electronic Business kennen lernen und zu deren Problemstellungen Position beziehen.
Lerninhalte	Verkaufstechniken Verkaufsorganisation Personalmanagement, Führungs- und Motivationssysteme, Vergütungssysteme Kundenakquisition, Kundenpflege, Umgang mit Meinungsführern und Absatzhelfern Verkaufsgespräch, Zeitplanung, Umgang mit Einwänden sowie Vorwänden, Preisargumentationstechniken und Verkaufsabschluss Reklamationsbehandlung E-Business E-Business: Formen des E-Business, Rahmenbedingungen und Strategien im Rahmen von E-Business, Normen und Standards des E-Business, Entwicklungen im E-Business Purchasing-Systeme: Strategien des modernen Einkäufers, Einkaufsfunktionen und Einkaufsabwicklung, Einkaufscontrolling und Lieferantenbeurteilung, Purchasing Systeme inkl. Purchasing-Card Supply Chain Management: Effizient Consumer Response, Supply Chain Management-Strukturen und –Komponenten, SCM Umsetzung, SCM-Software, Konzeption von SCM-Systemen

Zu den Modultypen:

Kernmodul

Pflichtfach für diesen Studiengang (an allen Standorten)

Allgemeines Profilmodul

Pflichtfach für diesen Studiengang in der speziellen Vertiefung / Schwerpunkt an allen Standorten

Lokales Profilmodul

Pflichtfach für diesen Studiengang in der speziellen Vertiefung / Schwerpunkt am gewählten Standort

Die Änderungen der neuen Prüfungssatzung sind hier nur teilweise abgebildet. Für detaillierte Informationen wenden Sie sich bitte an Ihren Studiengangsleiter.