

Moduldetails

TEN3104: Vertriebsmanagement

Modulname	Vertriebsmanagement
Modulnummer	TEN3104
Modultyp	Lokales Profilmodul
ECTS Creditpoints	5
Studienjahr	3
Dauer	2 Studienhalbjahre
Semesterwochenstunden	6
Workload Präsenz (h)	72 h
Workload Selbststudium (h)	76 h
Lehrveranstaltungen (Units)	TEN 3104.1: Produktmanagement und Vertrieb TEN 3104.2: Verhandlungstechnik
Prüfungsleistungen benotet	0
Prüfungsleistungen unbenotet	0
Lernziele	Den Produkt-Entwicklungs-, Herstellungs- und Vertriebsprozess sowie den Innovationszyklus marktorientiert verstehen lernen. Nationale und internationale Verhandlungen führen können. Verstehen wie eine Verhandlung vorbereitet und durchgeführt wird
Lerninhalte	Aufgaben und Ziele des Produktmanagements mit Produktentwicklung, Produktionsstufen, Markt, Vertrieb. Produktinnovationsprozess. technischer Vertrieb, erklärungsbedürftige Produkte, Türöffner. Grundlagen der Verhandlungsführung. Vorbereitung, Verhandlungsstile, Verhandlungspositionen, Verhandlung in Gruppen. Verhandlungspraxis.

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.