

KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

| | |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| KURSTITEL <i>Course title</i> | Grundlagen des Handelsmanagements |
| KURS-ID <i>Course number</i> | 310 |
| Kursverantwortlicher <i>Person in charge</i> | AWP- und Sprachenzentrum |
| Art der Lehrveranstaltung <i>Type of course</i> | Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach (AWP) |
| Studiengang <i>Course of studies</i> | alle Studiengänge außer B.A. BW (Ausschluss gilt nicht für BW-Studierende, die bereits ein AWP-Fach absolviert haben und bereits einen anderen als den Schwerpunkt „Internationales Vertriebs- und Handelsmanagement“ belegt haben) |
| Niveau <i>Course Level</i> | Undergraduate |
| Voraussetzungen <i>Prerequisites</i> | Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen und der spannenden Welt des Handels im Allgemeinen |
| SWS <i>Lessons per week</i> | 2 |
| ECTS <i>ECTS (Credits)</i> | 2 |
| Art der Prüfung <i>Course assessment</i> | Prüfungs- und Studienarbeit |
| Unterrichtssprache <i>Course language</i> | Deutsch |
| Dozent <i>Lecturer</i> | Kathrin Auer Stefan Kaltenecker |
| Kursziele <i>Course objectives</i> | Studierende sollen mit dem erfolgreichen Beenden des Kurses folgende Kenntnisse erlangen: <ul style="list-style-type: none"> • Bessere Verständnis für den Handel • Branchenüberblick erhalten • Grundsätzliche Handelsbegriffe kennen • Geschäftsmodelle im Handel verstehen • Grundthemen wie Sortimentsgestaltung verstehen • Grundthematiken aus der Handelspsychologie kennen • Ihr Wissen mit Hilfe von Fallstudien praktisch anwenden können |
| Kursinhalte <i>Course contents</i> | <u>1) Genereller Überblick</u> <ul style="list-style-type: none"> • Grundfunktionen des Handels • Branchenübersicht • Marktübersicht – Die großen „Player“ in Deutschland, Europa und der Welt und Handel in der Region |

- Wichtige Begriffe im Handel wie FMCG, Schnelldreher, Langsamdreher und andere
- Aktuelle Themen im Handel

2) Geschäftsmodelle im Handel

- Offline-Handel (Stationärer Handel)
- Online- und Versandhandel, E-Commerce, SEO und andere
- Multi- und Omnichannel-Händler
- Morphologischer Kasten der Geschäftsmodelle
- Großhandel vs. Einzelhandel
- Fallbeispiele zu den Geschäftsmodellen

3) Sortimentsgestaltung

- Category Management
- Sortimentstiefe und -breite
- Preisgestaltung
- Markenpflege
- Finanzierung
- Controlling, Auswertungen
- Fallbeispiele zur Sortimentsgestaltung

4) Lage und Verkaufsraumgestaltung

- Lage, Lage, Lage
- Inneneinrichtung
- Shoplayout, Regalfächer, Einrichtung, Markierung, Trennung, Lagerung
- Warenpräsentation
- Konsumentenpsychologie
- Fallbeispiele zu Lage und Verkaufsraumgestaltung

5) Einkauf und Logistikprozesse im Handel

- Die „letzte Meile“ zum Kunden, Shopkonzepte und Lieferungsformen
- Import/Export/Zoll
- Verschiedene Modelle (bspw. Zara vs. H&M)
- Warenlager, Lager im Verkaufsraum
- Fallbeispiele zu Einkauf und Logistikprozessen im Handel

6) Psychologie des Handels

- Kundenkompetenz/ Servicegedanke
- Kundensegmentierung
- Verkaufskompetenz und -prozess
- Kundenansprache (Mailings, Calls und Co.)

7) Umfassende Fallstudien zum Handelsmanagement

Amazon und andere

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lehrmethoden <i>Teaching methods</i> | Vorlesungen (Präsenz und virtuell) und Fallstudien |
| Lehrbuch <i>Textbook</i> | Es gibt ein Skript. |
| Empfohlene Literatur <i>Recommended reading</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Strategisches Handelsmanagement: Grundlagen für den Erfolg auf internationalen Handelsmärkten (Rudolph, Thomas, 2008) • Grundlagen der Handelsbetriebslehre: du bist doch nicht blöd! : Lernvorsprung durch verdichtetes Fachwissen (Schneider, Willy, 2015) |
| Besonderes <i>Specific requests</i> | Blockveranstaltung meist freitags/ am Wochenende |
| Kurs gehört zum Zusatzzertifikat ... <i>Course is part of the additional certificate</i> | Nicht relevant. |

