

# Wahlfach "Sales and Business Management"

Der Technische Vertrieb nimmt eine Schlüsselrolle in der Vermarktung komplexer Produkte und Dienstleistungen ein. Es geht darum, die Bedürfnisse der potenziellen Kunden zu verstehen und die eigenen Lösungen daraufhin anzupassen. Insbesondere bei komplexen und umfangreichen Projekten kann der Aufwand, um ein solches Projekt zu gewinnen sehr hoch sein.

Die Vorlesung geht auf die wesentlichen Aspekte des technischen Vertriebs im B2B (Business-to-Business) Segment ein. Es wird untersucht, wie der Entscheidungsprozess für komplexe Kaufentscheidungen abläuft und wie er vertriebsseitig beeinflusst werden kann. Dabei werden zunächst die theoretischen Grundlagen dargestellt, die dann durch konkrete Fallstudien konkretisiert und vertieft werden.

Der zweite Teil der Vorlesung beschäftigt sich mit dem Thema Business Management, das eng mit dem Thema des Vertriebs verbunden ist. Investitionsentscheidungen werden in der Regel nach betriebswirtschaftlichen Kriterien getroffen, daher ist ein grundlegendes Verständnis des Business Managements für einen erfolgreichen Vertrieb unerlässlich. Neben verschiedenen strategischen Ansätzen, wie der Activity Map nach Michael Porter wird untersucht, wie ein Unternehmen vorgehen kann, um langfristig erfolgreich zu sein. Dabei werden auch verschiedene Geschäftsberichte und Bilanzen großer Unternehmen analysiert und wichtige Unternehmenskennzahlen erläutert.

Hier die einzelnen Module im Überblick:

- Technischer Vertrieb
- Der industrielle Kaufprozess
- Das Buying Center Konzept
- Akquisitionsplanung und Account Management
- Vertriebswege und Kooperationsformen im Anlagen- und Projektgeschäft
- Kosten- und Erlösrechnung im Projekt- und Anlagengeschäft
- Product Management und Marketing Programm-Planung
- Unternehmensstrategie
- Inhalt und Struktur eines Geschäftsberichts
- Business Ethics und Corporate Governance