



TECHNISCHER VERTRIEB

Lernziele

Nach Abschluss des Moduls sind die Teilnehmenden in der Lage, zu aktuellen Themenbereichen des strategischen Vertriebsmanagements Lösungen zu suchen, zu bearbeiten und zu entwickeln. Sie verstehen die wesentlichen Vertriebscontrolling-Instrumente und können diese für praktische Aufgabenstellungen nutzen, anwenden, interpretieren und kritisch würdigen. Sie können neue Konzepte entwickeln, präsentieren, erläutern, diskutieren, erweitern und praxisnah bzw. am Beispiel anwenden.

Lehrinhalte

1. Trends, Entwicklungen aktuelle Rahmenbedingungen
2. Einbettung in die Rahmenkonzepte des B2B-Marketings/Industriellen Marketings
3. Methoden und Instrumente der Vertriebsplanung und -steuerung
4. Vertriebsorganisation (Aufbau und Ablauf)
5. Vertriebspsychologie und operativer Vertrieb

Ort	Hochschule Aalen
Niveau/Level	Master
Sprache	DE
Workload	40 UE Präsenz 110 UE Selbststudium/Prüfungsvorbereitung
Didaktisches Konzept	Didaktisch sinnvolle Kombination aus Präsenzstudium und selbst gesteuertem Lernen.
Prüfungsform	Projekt
Abschluss	Hochschulzertifikat mit ECTS nach bestandener Prüfung Teilnahmebescheinigung
Kursgebühr	1.600 EUR