

Modulbezeichnung		Kurzbezeichnung
Sales and Customer Relationship Management		12-SCRM-211-m01
Modulverantwortung		anbietende Einrichtung
Juniorprofessur für Digital Marketing und E-Commerce		Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
ECTS	Bewertungsart	zuvor bestandene Module
5	numerische Notenvergabe	--
Moduldauer	Niveau	weitere Voraussetzungen
1 Semester	grundständig	--
Inhalte		
<p>Für Unternehmen ist es zentral zu verstehen, wie sie ihre Produkte und Dienstleistungen bestmöglich am Markt verkaufen können. Hierzu ist zum einen die Wahl der richtigen Vertriebskanäle und Vertriebspartner zentral. Zum anderen sind strukturierte Ansätze zum Verständnis und Management von Kundenbedürfnissen ("customer relationship management") von ebenso zentraler Bedeutung.</p> <p>Studierende lernen in diesem Kurs die Grundlagen des Vertriebsmanagements kennen (z.B. Vertriebskanäle, -organe, -strategien, wie Key Account Management) und diskutieren Konzepte zum Kundenbeziehungsmanagement (z.B. Online Reviews, Beschwerdemanagement, Cross-Selling-Ansätze).</p>		
Qualifikationsziele / Kompetenzen		
Studierende kennen nach diesem Kurs die zentralen Konzepte und Ansätze des Vertriebs- und Kundenbeziehungsmanagements und können diese in der Unternehmenspraxis anwenden.		
Lehrveranstaltungen (Art, SWS, Sprache sofern nicht Deutsch)		
V (2) + Ü (2) Veranstaltungssprache: Deutsch und/oder Englisch		
Erfolgsüberprüfung (Art, Umfang, Sprache sofern nicht Deutsch / Turnus sofern nicht semesterweise / Bonusfähigkeit sofern möglich)		
a) Klausur (ca. 60-120 Min.) oder b) Hausarbeit (als Einzel-oder Gruppenarbeit; ca. 10 S. pro Person) oder c) Mündliche Prüfung (bis zu 3 TN, ca. 10 Min. pro TN) Prüfungssprache: Deutsch und/oder Englisch bonusfähig		
Platzvergabe		
--		
weitere Angaben		
--		
Arbeitsaufwand		
150 h		
Lehrturnus		
k. A.		
Bezug zur LPO I		
--		
Verwendung des Moduls in Studienfächern		
<p>Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftswissenschaft (2015) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsmathematik (2015) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2015) Bachelor (1 Hauptfach, 1 Nebenfach) Wirtschaftswissenschaft (Nebenfach, 2015) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2016) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsmathematik (2017) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2019) Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftswissenschaft (2019)</p>		

Bachelor (1 Hauptfach, 1 Nebenfach) Wirtschaftswissenschaft (Nebenfach, 2019)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2020)
Master (1 Hauptfach) China Business and Economics (2021)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2021)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsmathematik (2021)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftswissenschaft (2021)
Bachelor (1 Hauptfach, 1 Nebenfach) Wirtschaftswissenschaft (Nebenfach, 2021)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsmathematik (2022)
Exchange Austauschprogramm Wirtschaftswissenschaft (2022)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsinformatik (2023)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftsmathematik (2023)
Bachelor (1 Hauptfach) Wirtschaftswissenschaft (2023)
Bachelor (1 Hauptfach, 1 Nebenfach) Wirtschaftswissenschaft (Nebenfach, 2023)