

KURSBESCHREIBUNG/ COURSE DESCRIPTION

Kurstitel <i>Course Title</i>	Basics of International Sales and Business Development
Kursnummer <i>Course Number</i>	268
Art der Lehrveranstaltung <i>Type of Course</i>	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach <i>Elective</i>
Studiengang <i>Course of Studies</i>	Für deutsche und internationale Studierende (außer B.A. BW, B.Eng. MB (mit Schwerpunkt „Industrial Management - Technische Betriebsführung“), B.Sc. WI) <i>For German and international students (except B.A. BW, B.Eng. MB with "Industrial Management-Technische Betriebsführung", B.Sc. WI)</i>
Voraussetzungen <i>Prerequisites</i>	Fließendes Englisch <i>Fluent English</i>
SWS <i>Lessons per week</i>	2
ECTS <i>ECTS (Credits)</i>	2
Art der Prüfung <i>Course Assessment</i>	Präsentation und Studienarbeit <i>Presentation and Seminar Paper</i>
Unterrichtssprache <i>Course Language</i>	Englisch <i>English</i>
Dozent <i>Name of Instructor</i>	Ibrahim Waked
Kursziele <i>Course Objectives</i>	General knowledge of international sales and strategic business development mechanisms. As well as profound analysis of practical case studies.
Kursinhalte <i>Course Contents</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Basics of sales and business development • Analysis of market potential including cultural & political aspects, correlation between microeconomic and demographic aspects, (PESTELO analysis) • Relevancy of world bank reports on general economic performance and their implementation in company BD strategy • Market entry and risk management
Lehrmethoden <i>Teaching Methods</i>	Vorlesung mit Gruppenarbeit und Präsentationen <i>Lecture with group work and presentations</i>

Empfohlene Literatur
Recommended Reading

Strategic Management by Richard Lynch von Pearson
Longman

Business Development Management
By Lutz Becker, Walter Gora, Tino Michalski