

## KURSBESCHREIBUNG

d

<b>KURSTITEL</b>	<b>Grundlagen des Vertriebs</b> (nur für Ingenieure)
<b>KURS-ID</b>	118
<b>Kursverantwortlicher</b>	AWP- und Sprachenzentrum
<b>Art der Lehrveranstaltung</b>	Vorlesung mit Übungen
<b>Studiengang</b>	Alle Ingenieurwissenschaften
<b>Niveau</b>	Grundlagen
<b>Voraussetzungen</b>	keine
<b>SWS</b>	2
<b>ECTS</b>	2
<b>Art der Prüfung</b>	schriftliche Prüfung (60 Minuten)
<b>Unterrichtssprache</b>	Deutsch
<b>Name der Lehrbeauftragten</b>	Dipl.-Ing. (FH) Armin Pasta
<b>Kursziele</b>	Verständnis des Marktprozesses; Grundlagen des Business-to-Business-Marketing; Verstehen des gesamten Vertriebsprozesses
<b>Kursinhalt</b>	Grundlagen des Business-to-Business-Geschäfts; Bedeutung und Aufgaben des Vertriebs im Wirtschaftsunternehmen; Erlernen der Techniken des Angebots- und Vergabeprozesses
<b>Lehrmethoden</b>	Vorlesung, Lehrgespräch, praktische Übungen
<b>Lehrbuch</b>	
<b>Empfohlene Literatur</b>	Godefroid/Pförsch, 2013, Business-to-Business-Marketing, Hg: Weis, Kiehl, Ludwigshafen ; Winkelmann, 2008, Marketing und Vertrieb, Oldenburg, München
<b>Besonderes</b>	Blockveranstaltung an 4 Freitagen von 13:30 bis 17:15 Uhr
<b>Kurs gehört zum Zusatzzertifikat</b>	„Technischer Vertrieb“ → Wurden alle drei Fächer (Grundlagen des Vertriebs, Verkaufs und Marketing) erfolgreich abgeschlossen, stellt Ihnen Ihr/e Ansprechpartner/in im Studienzentrum auf Wunsch das Zertifikat aus