

MODUL: SALES & PRICING MANAGEMENT

NR.	3.13
KÜRZEL	SPRM_HA, SPRM_PRÄ
STUDIUM	MBA / Diplomlehrgang
MODULART	Spezifikationsmodul (Marketing)
PRÜFUNGSART	Hausarbeit, Präsentation
ECTS	10
SPRACHE	Deutsch

MODULBESCHREIBUNG

Dieses Modul vermittelt den Studierenden einen wissenschaftlich fundierten Zugang zum Vertriebs- und Preismanagement aus einer theoretischen, informationsbezogen-analytischen, strategischen, instrumentellen, implementations- und führungsbezogenen Perspektive.

LEHRINHALTE

- Vertriebsstrategie: Kunden, Wettbewerbsvorteile und Preispolitik
- Preispositionierungsstrategien und preisstrategische Optionen
- Planung und Kontrolle im Vertrieb
- Vertriebsorganisation und Key Account Management
- Personalmanagement im Vertrieb
- Kultur im Vertrieb
- Informationsmanagement im Vertrieb, CRM und CAS
- Preisinformationen, Preisforschung und Preiscontrolling
- Verhaltenswissenschaftliche Aspekte der Preispolitik: Preisverhalten und Preispsychologie
- Kundenbeziehungsmanagement im Vertrieb
- Verkäuferpersönlichkeit und nötige Kompetenzen
- Preisfindung und mehrdimensionale Preise
- Preispolitische Instrumente
- Umsetzung im Rahmen der Preispolitik: Organisation, Rolle des Vertriebs, Preiskommunikation
- Preisverhandlungen