

## KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

<b>KURSTITEL</b> <i>Course title</i>	<b>Grundlagen des Handelsmanagements</b>
<b>KURS-ID</b> <i>Course number</i>	310
<b>Kursverantwortlicher</b> <i>Person in charge</i>	AWP- und Sprachenzentrum
<b>Art der Lehrveranstaltung</b> <i>Type of course</i>	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach (AWP)
<b>Studiengang</b> <i>Course of studies</i>	alle Studiengänge  außer B.A. BW (Ausschluss gilt nicht für BW-Studierende, die bereits ein AWP-Fach absolviert haben und bereits einen anderen als den Schwerpunkt „Internationales Vertriebs- und Handelsmanagement“ belegt haben)
<b>Niveau</b> <i>Course Level</i>	Undergraduate
<b>Voraussetzungen</b> <i>Prerequisites</i>	Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen und der spannenden Welt des Handels im Allgemeinen
<b>SWS</b> <i>Lessons per week</i>	2
<b>ECTS</b> <i>ECTS (Credits)</i>	2
<b>Art der Prüfung</b> <i>Course assessment</i>	Prüfungs- und Studienarbeit
<b>Unterrichtssprache</b> <i>Course language</i>	Deutsch
<b>Dozent</b> <i>Lecturer</i>	Kathrin Auer Stefan Kaltenecker
<b>Kursziele</b> <i>Course objectives</i>	Studierende sollen mit dem erfolgreichen Beenden des Kurses folgende Kenntnisse erlangen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bessere Verständnis für den Handel</li> <li>• Branchenüberblick erhalten</li> <li>• Grundsätzliche Handelsbegriffe kennen</li> <li>• Geschäftsmodelle im Handel verstehen</li> <li>• Grundthemen wie Sortimentsgestaltung verstehen</li> <li>• Grundthematiken aus der Handelspsychologie kennen</li> <li>• Ihr Wissen mit Hilfe von Fallstudien praktisch anwenden können</li> </ul>
<b>Kursinhalte</b> <i>Course contents</i>	<b><u>1) Genereller Überblick</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundfunktionen des Handels</li> <li>• Branchenübersicht</li> <li>• Marktübersicht – Die großen „Player“ in Deutschland, Europa und der Welt und Handel in der Region</li> </ul>

- Wichtige Begriffe im Handel wie FMCG, Schnelldreher, Langsamdreher und andere
- Aktuelle Themen im Handel

## **2) Geschäftsmodelle im Handel**

- Offline-Handel (Stationärer Handel)
- Online- und Versandhandel, E-Commerce, SEO/SEA und andere
- Multi- und Omnichannel-Händler
- Morphologischer Kasten der Geschäftsmodelle
- Großhandel vs. Einzelhandel
- Fallbeispiele zu den Geschäftsmodellen

## **3) Sortimentsgestaltung**

- Category Management
- Sortimentstiefe und -breite
- Preisgestaltung
- Markenpflege
- Finanzierung
- Controlling, Auswertungen
- Fallbeispiele zur Sortimentsgestaltung

## **4) Lage und Verkaufsraumgestaltung**

- Lage, Lage, Lage
- Inneneinrichtung
- Shoplayout, Regalfächer, Einrichtung, Markierung, Trennung, Lagerung
- Warenpräsentation
- Konsumentenpsychologie
- Fallbeispiele zu Lage und Verkaufsraumgestaltung

## **5) Einkauf und Logistikprozesse im Handel**

- Die „letzte Meile“ zum Kunden, Shopkonzepte und Lieferungsformen
- Import/Export/Zoll
- Verschiedene Modelle (bspw. Zara vs. H&M)
- Warenlager, Lager im Verkaufsraum
- Fallbeispiele zu Einkauf und Logistikprozessen im Handel

## **6) Psychologie des Handels**

- Kundenkompetenz/ Servicegedanke
- Kundensegmentierung
- Verkaufskompetenz und -prozess
- Kundenansprache (Mailings, Calls und Co.)

## **7) Umfassende Fallstudien zum Handelsmanagement**

Amazon und andere

<b>Lehrmethoden</b> <i>Teaching methods</i>	Vorlesungen (Präsenz und virtuell) und Fallstudien
<b>Lehrbuch</b> <i>Textbook</i>	Es gibt ein Skript.
<b>Empfohlene Literatur</b> <i>Recommended reading</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategisches Handelsmanagement: Grundlagen für den Erfolg auf internationalen Handelsmärkten (Rudolph, Thomas, 2008)</li> <li>• Grundlagen der Handelsbetriebslehre: du bist doch nicht blöd! : Lernvorsprung durch verdichtetes Fachwissen (Schneider, Willy, 2015)</li> </ul>
<b>Besonderes</b> <i>Specific requests</i>	Blockveranstaltung meist freitags/ am Wochenende
<b>Kurs gehört zum Zusatzzertifikat ...</b> <i>Course is part of the additional certificate</i>	Nicht relevant.

