

KURSBESCHREIBUNG/ COURSE DESCRIPTION

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

- 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

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

