



Karlsruher Institut für Technologie

# Bewerbungsinformationen zu den 1,5-ECTS Veranstaltungen im Modul Sales Management

Wintersemester 2016/17

Institut für Informationswirtschaft und Marketing (IISM), Forschergruppe Marketing & Vertrieb



# Case Studies in Sales and Pricing

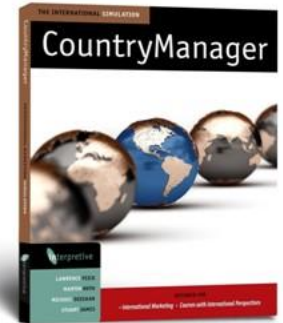
- Steckbrief der Veranstaltung: Die Teilnehmer/innen erarbeiten in Gruppen Fallstudien aus den Bereichen Sales und Pricing. Durch verschiedene Herausforderungen und Fragestellungen werden Theorien praktisch angewendet. Nach der Bearbeitung werden die Ergebnisse von der Gruppe präsentiert.
- Mögliche Teilnehmer: 40 (in Teams)
- Kickoff-Veranstaltung: 02. November 2016, 17:30 Uhr  
Raum 217, Gebäude 20.21
- Abholung der Cases am Lehrstuhl: ab 07. November 2016
- Case-Präsentationen: 13. Dezember 2016, 14.00 – 20.00 Uhr  
14. Dezember 2016, 14.00 – 20.00 Uhr  
(nur an einem der Termine besteht Anwesenheitspflicht)

Achtung: Sollten Sie diese Veranstaltung im Modul „Services Marketing“ belegen wollen, so beachten Sie bitte mögliche terminliche Überschneidungen mit dem Bearbeitungszeitraum anderer 1,5-ECTS Veranstaltungen, die Sie womöglich im Modul „Sales Management“ belegen wollen.

- Steckbrief der Veranstaltung: Die Teilnehmer/innen entwickeln ein Lösungskonzept für einen potentiellen Beratungskunden und stellen dieses am ersten Praxistag innerhalb einer Verkaufspräsentation (Pitch) vor. Am zweiten Praxistag wird in kleinen Teams eine realitätsnahe Preisverhandlung zwischen Vertrieb und Kunden geführt.
- Dozent: Mark Schröder von Homburg & Partner
- Mögliche Teilnehmer: 20 (in Zweierteams)
- Kickoff-Veranstaltung: 17. November 2016, 17:30 – 19:00 Uhr  
18. November 2016, 08:00 – 09:30 Uhr  
Raum 167, Gebäude 20.20
- Veranstaltung: 01. Dezember 2016, 09.00 – 19.00 Uhr  
02. Dezember 2016, 09.00 – 17.00 Uhr  
(an allen Terminen besteht Anwesenheitspflicht)

# Country Manager Simulation (englisch)

- Steckbrief der Veranstaltung: Die Teilnehmer/innen erarbeiten eine Strategie für den internationalen Markteintritt in den südamerikanischen Markt für Zahnpasta und setzen diese im Rahmen einer komplexen, internetbasierten Simulation in die Praxis um.
  - Dozent: Dr. Sven Feurer
  - Mögliche Teilnehmer: 16 (in Viererteams)
  - Kickoff-Veranstaltung + Vorlesung (Int'l Marketing Fundamentals) 03. November 2016, 14:00 – 18:00 Uhr  
Raum 314, Gebäude 20.21
  - Simulation 15. Dezember 2016, 09.00 – 17.00 Uhr  
16. Dezember 2016, 09.00 – 17.00 Uhr
  - Präsentation 21. Dezember 2016, 14.00 – 16.00 Uhr
- (an allen Terminen besteht Anwesenheitspflicht)



Einheitliches Bewerbungsverfahren für die drei Veranstaltungen **Case Studies in Sales and Pricing**, **Preisverhandlungen und Verkaufspräsentationen** und **Country Manager Simulation**:

- Bewerbungsphase: Montag, 17.10.2016, 10:00 Uhr – Freitag, 28.10.2016, 12:00 Uhr
- Bewerbungsverfahren: Bitte bewerben Sie sich über das Wiwi-Portal unter „Planspiele/Workshops der Forschungsgruppe Marketing & Vertrieb: Case Studies in Sales and Pricing, Preisverhandlungen und Verkaufspräsentationen und Country Manager Simulation“ (<https://portal.wiwi.kit.edu/ys/1171>):
  - Die „Themen“ entsprechen hierbei den einzelnen Veranstaltungen
  - Bitte vergeben Sie für die Veranstaltung, die Sie am stärksten präferieren, fünf Sterne, für Ihre zweithöchste Präferenz vier Sterne und für Ihre niedrigste Präferenz drei Sterne.
  - Achtung: Innerhalb des Sales Management Moduls ist nur die Teilnahme an einer von drei Veranstaltungen möglich. Falls Sie das Sales Management und das Services Marketing Modul belegen und daher zwei Veranstaltungen belegen möchten, lassen Sie uns das bitte unter ‚Anmerkungen‘ wissen.
  - Bitte laden Sie Ihren Lebenslauf, Bachelor- und Masternotenauszug hoch und teilen Sie uns mit, wie viele ECTS-Punkte Sie im Marketing bislang erzielt haben (ohne BWL PM)
  - Bekanntgabe der Zusagen: Montag, 31.10.2016
  - Bitte bestätigen Sie Ihren Platz bis 02.11.2016
- Bei Fragen wenden Sie sich bitte an: [martin.moosbrugger@kit.edu](mailto:martin.moosbrugger@kit.edu)