

Application information for our interactive courses

Summer Term 2023



Pricing Excellence (English, 1.5 ECTS)



Course Profile

The kick-off will provide an overview on:

- Theoretical foundations of price setting of product prices (list prices) and customer net prices (discounting)
- Theoretical background on price execution & price monitoring

Students will then work in teams to solve a pricing case study and present their results.



Lecturer

Dr. Fabian Bill,
Senior Sales Excellence
Manager at SCHOTT



Maximum Size

16 participants
(in teams of 2-4)



Dates (attendance compulsory)

Kickoff & Lecture

June 6, 2023, 9.00 am - 5.00 pm,
Building 20.21, Room 115 (In Presence)

Presentation

July 6, 2023, 10.00 am – 5.00 pm
Building 20.21, Room 115 (In Presence)

Online-Konzepte für Karlsruher Innenstadthändler (Deutsch, 1.5 ECTS)



Kursprofil

Im Theorieteil (Kick-off) vermittelt die KME Karlsruhe Marketing und Event GmbH (Citymarketing) anwendungsorientierte Kompetenzen zu spezifischen Instrumenten im Online Marketing, z.B. Content/Social Media/Search Engine/Ad Management. Im Praxisteil kooperieren Studierendenteams mit jeweils einem realen Händler. Über eine Analyse des Online-Auftritts werden konkrete Optimierungspotentiale identifiziert, digitale Lösungen entwickelt und implementiert und Ergebnisse dokumentiert.



DozentInnen

Prof. Dr. Martin Klarmann/
Prof. Dr. Ann-Kristin Kupfer,
KME Karlsruhe Marketing
& Event GmbH



Max. Kursgröße

20 TeilnehmerInnen
(2-5 Studierende/Team)



Termine (Anwesenheitspflicht)

Kick-off Veranstaltung

09. Mai 2023, 9.00 - 12.00 Uhr,
Gebäude 20.21, Raum 115 (in Präsenz)

Pitch Session

17. Mai 2023, 15.45 - 17.15 Uhr,
Gebäude 20.21, Raum 115 (in Präsenz)

Abschluss-Präsentation

5. Juli 2023, 9.00 – 12.00 Uhr
Gebäude 10.11, Raum 213 (in Präsenz)

Application for 1.5 ECTS courses

Standardized application procedure for the three courses:

Pricing Excellence and Online-Konzepte für Karlsruher Innenstadthändler:

- **Application time: Monday, April 17, 00:00 am - Sunday, April 30, 11:55 pm.**
- Application procedure: Please use the Wiwi-Portal to apply („Interaktive Kurse der Forschungsgruppe Marketing & Vertrieb (SoSe 23)“, <https://portal.wiwi.kit.edu/ys/7200>)*:
 - „Topics“ refer to the above-mentioned courses.
 - Please rate the courses according to your preferences with 1 to 5 stars (5 = favorite).
 - Within our modules you can attend only one course. Please let us know under comments if you enroll in another module as well and intend to visit two courses.
 - Please upload your CV as well as your overview of grades (Bachelor & Master). Please further state how many ECTS you have already achieved in Marketing (excluding „BWL PM“/“Management and Marketing“).
 - **Announcement of positive answers: Tuesday, May 02.**
 - **Please confirm your attendance until: Thursday, May 04, 11:59 pm.**
- In case of any questions please contact: robin.pade@kit.edu

**or apply via
QR Code:*



Forthcoming interactive courses

Winter Term 23/24



International Business Development and Sales (English, 6 ECTS)



Course Profile

This course is offered in cooperation with EM Strasbourg. Max. 10 students of KIT and max. 10 students of EM Strasbourg will develop a sales presentation in tandems (teams of 2). This is based on the value proposition of a business model developed in the course.



Lecturer

Laurianne Schmitt
Anais Hamelin
Martin Klarmann
Orestis Terzidis



Maximum Size

10 participants
(in teams of 2)



Dates (attendance compulsory)

At KIT*

3 consecutive days (likely in February 2024).

At EM Strasbourg*

3 consecutive days (likely in February 2024).

**buildings, rooms and exact timeline tba*

Preisverhandlungen und Verkaufspräsentationen (Deutsch, 1.5 ECTS)



Kursprofil

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer entwickeln eine Pitch Präsentation für einen potentiellen Consulting Klienten. Das entwickelte Konzept wird am ersten der beiden Präsentationstage vorgestellt.

Am zweiten Tag wird an Preisverhandlungssimulationen teilgenommen – ein Team bekleidet die Rolle des Sales Teams und eines die Rolle der kundenseitigen Beschaffungsabteilung.



Dozent

Mark Schröder,
Managing Director & Partner
at Homburg & Partner



Max. Kursgröße

24 participants
(in teams of 2)



Termine (Anwesenheitspflicht)

Kick-off*

2 aufeinanderfolgende Tage
(voraussichtlich im November 2023).

Präsentation/Verhandlung*

2 aufeinanderfolgende Tage (voraussichtlich
im November oder Dezember 2023).

**Geb., Räume und Timeline tba*