

Application information for our interactive courses

Winter Term 2022/23



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 – pro Paarung bekleidet ein Team 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

16. November 2022, 16.00-17.30 Uhr
Geb. 20.21, Raum 115

17. November 2022, 8.00-9.30 Uhr
Geb. 20.21, Raum 115

Präsentation/Verhandlung

28. November 2022, 9.00-18.00 Uhr
Geb. 20.21, Raum 115

29. November 2022, 8.00-18.00 Uhr
Treffpunkt Geb. 20.21, Raum 105.1 (Sekretariat)

Application for 1.5 ECTS courses

Application procedure:

- **Application time: Monday, October 24th, 00:00 am - Sunday, November 6th, 11:55 pm.**
- Application procedure: Please use the Wiwi-Portal to apply („Interaktive Kurse der Forschungsgruppe Marketing & Vertrieb (WiSe 22/23)“, <https://portal.wiwi.kit.edu/ys/6553>)*:
 - Within our modules you can attend only one interactive workshop 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).
 - **Announcement of positive answers: Tuesday, November 8th.**
 - **Please confirm your attendance until: Friday, November 11th, 10 am.**

- In case of any questions please contact: robin.pade@kit.edu

**or apply via
QR Code:*

