

## KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

<b>KURSTITEL</b> <i>Course title</i>	<b>Grundlagen des Handelsmanagements</b>
<b>KURS-ID</b> <i>Course number</i>	
<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
<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
<b>Kursziele</b> <i>Course objectives</i>	<p>Studierende sollen mit dem erfolgreichen Beenden des Kurses folgende Kenntnisse erlangen:</p> <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>	<p><b><u>1) Genereller Überblick</u></b></p> <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> <li>• Wichtige Begriffe im Handel wie FMCG, Schnelldreher, Langsamdreher und andere</li> <li>• Aktuelle Themen im Handel</li> </ul>

	<p><b><u>2) Geschäftsmodelle im Handel</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Offline-Handel (Stationärer Handel)</li> <li>• Online- und Versandhandel, E-Commerce, SEO/SEA und andere</li> <li>• Multi- und Omnichannel-Händler</li> <li>• Morphologischer Kasten der Geschäftsmodelle</li> <li>• Großhandel vs. Einzelhandel</li> <li>• Fallbeispiele zu den Geschäftsmodellen</li> </ul> <p><b><u>3) Sortimentsgestaltung</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Category Management</li> <li>• Sortimentstiefe und -breite</li> <li>• Preisgestaltung</li> <li>• Markenpflege</li> <li>• Finanzierung</li> <li>• Controlling, Auswertungen</li> <li>• Fallbeispiele zur Sortimentsgestaltung</li> </ul> <p><b><u>4) Lage und Verkaufsraumgestaltung</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lage, Lage, Lage</li> <li>• Inneneinrichtung</li> <li>• Shoplayout, Regalfächer, Einrichtung, Markierung, Trennung, Lagerung</li> <li>• Warenpräsentation</li> <li>• Konsumentenpsychologie</li> <li>• Fallbeispiele zu Lage und Verkaufsraumgestaltung</li> </ul> <p><b><u>4) Einkauf und Logistikprozesse im Handel</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die „letzte Meile“ zum Kunden, Shopkonzepte und Lieferungsformen</li> <li>• Import/Export/Zoll</li> <li>• Verschiedene Modelle (bspw. Zara vs. H&amp;M)</li> <li>• Warenlager, Lager im Verkaufsraum</li> <li>• Fallbeispiele zu Einkauf und Logistikprozessen im Handel</li> </ul> <p><b><u>5) Psychologie des Handels</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkompetenz/ Servicegedanke</li> <li>• Kundensegmentierung</li> <li>• Verkaufskompetenz und -prozess</li> <li>• Kundenansprache (Mailings, Calls und Co.)</li> </ul> <p><b><u>6) Umfassende Fallstudien zum Handelsmanagement</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amazon und andere</li> </ul>
<p><b>Lehrmethoden</b> <i>Teaching methods</i></p>	<p>Vorlesungen (Präsenz und virtuell) und Fallstudien</p>
<p><b>Lehrbuch</b> <i>Textbook</i></p>	<p>Es gibt ein Skript.</p>

<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.