



Fach: Modul Schwerpunktfach „Handel“ (Retailing)
Veranstaltung: Vertrieb (Sales)

Zuständiger Professor:	Dr. Thomas Roeb M.A.
Zielgruppe:	Studenten des 5 Semester
Lernumfang:	3 SWS
Lernziele:	Einführung in die zentralen Instrumente der Vertriebspolitik von Handelsunternehmen
Lerninhalt:	Kommunikationspolitik im Handel, Verkauf im Handel, Service im Handel
Lernmethode:	interaktiver seminaristischer Unterricht, aktuelle Fallbeispiele aus der Fachpresse, Computersimulation
Leistungsnachweis:	Klausur
Literaturhinweise:	Hansen, Ursula: Handelsmarketing
Unterrichtssprache:	50% Englisch
Geplante Case Studies:	Knauber Baumärkte: Markenstärkende Werbung Carrefour: Warenwelten Coca-Cola: Verkaufsförderungsaktionen mit dem Handel weitere aktuelle Fallbeispiele aus der Fachpresse