



## **Strategisches Markt- und Vertriebsmanagement Schwerpunktvorstellung**

„Der Vertrieb ist das Herz, das Verkaufen das Blut des Wirtschaftens“

**Prof. Dr. Alexander H. Kracklauer | Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien**

- 1. Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien**
2. Studieren am Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
3. Konzeptionsseminare
4. Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium
5. Teilnehmerbegrenzung

## Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

### Wer leitet den Schwerpunkt?

- / Prof. Dr. Alexander H. Kracklauer,  
Leiter Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien
- / Früher: Teamleader P&G Deutschland/USA (Marketing & Vertrieb);  
Visiting Scholar Harvard Business School
- / Seit 2002 an der HNU; Auslands-/Alumnibeauftragter
- / Seit 2003 Aufbau Beratungsgesellschaft; Verkauf 2009 an P3 Group;  
neue Beratungsgesellschaft „Strategy First“

## Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

### Auszeichnungen des Lehrstuhls von Prof. Dr. Alexander H. Kracklauer

...wurde 2014 mit dem Lehrpreis der HNU ausgezeichnet

...wurde 2017 mit dem *WiWi-Talents* Siegel ausgezeichnet.

TALENTSCHMIEDE



VON WIWI-ONLINE  
AUSGEZEICHNETER  
LEHRSTUHL

- / Vorbildliche Unterstützung für ein nachhaltiges und karriereförderndes Programm
- / Nachwuchsförderung
- / Entgegenwirken des Fachkräftemangels
- / Markus Fransewitz (Master of Advanced Management) wurde in das Hochbegabtenprogramm der WiWi-Media AG aufgenommen.

## Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

**Auszeichnungen der Absolventen von Prof. Dr. Alexander H. Kracklauer  
(Beispiele, zahlreiche weitere Auszeichnungen auf Website KWV)**



- / Nick Brandolini (Master of Advanced Management)
- / Auszeichnung mit dem Kulturpreis Bayern 2018
- / bester Absolvent der Hochschule Neu-Ulm

- / Nicole Ganzenmüller (Bachelor of Arts)
- / Auszeichnung mit dem Hochschulpreis der schwäbischen Wirtschaft 2017

1. Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
- 2. Studieren am Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien**
3. Konzeptionsseminare
4. Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium
5. Teilnehmerbegrenzung

## **Studieren am Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien**

### **Was bietet das Kompetenzzentrum**

- / Bachelor-Studiengang
- / Internationales Master-Programm
- / Kooperatives Promotionsprogramm
- / Internationale Ausrichtung aller Ausbildungsangebote

## Studieren am Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

### Aufbau des Schwerpunkts „Strat. Markt- und Vertriebsmanagement“

Strategisches Markt- u.  
Vertriebsmanagement

Vorlesung

Vertriebs- und  
Verhandlungstechniken

Präsentation

Vertriebs-Seminar zu  
speziellen Aspekten  
des Schwerpunkts

Seminararbeit und  
Präsentation

Herzstück:  
Konzeptionsseminar

Konzeptpräsentation

1 Präsentation  
6 ECTS

Seminararbeit | Konzeptpräsentation  
9 ECTS



# Studieren am Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

## Lerninhalte



1. Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
2. Studieren am Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
- 3. Konzeptionsseminare**
4. Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium
5. Teilnehmerbegrenzung

## Konzeptionsseminare

Was zeichnet Konzeptionsseminare aus?

### Praxisbezug

Experten stellen  
Aufgaben aus Ihrer  
Praxis

### Coachings

Professoren  
und Experten  
als Mentoren

### Teamarbeit

Bearbeitung der  
Projekte in Gruppen

### Kontakte

Praktika,  
Abschlussarbeiten,  
Einstiegspositionen

## Konzeptionsseminare

### Mögliche Themenstellungen

- / Entwicklung eines Omni-Channel Konzeptes
- / Entwicklung einer Go-To-Market Strategie
- / Digitale Transformation des Salesprozesses
- / Optimierung der Customer Journey

## Konzeptionsseminare













Mit wem wurde bisher kooperiert (Auszug)?



1. Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
2. Studieren am Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
3. Konzeptionsseminare
4. **Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium**
5. Teilnehmerbegrenzung

## Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium

### Die Rolle des Vertriebs in Unternehmen

	Type 1: Marketing as a service function of Sales	Type 2: Marketing and Sales as equivalent partners	Type 3: Sales as performing agent of marketing
Percentage	47 %	33 %	20 %
Characterization of the role „Sales“	Strategic and operative leading role	Responsibility for prices and turnover	Customer service
Characterization of the role „Marketing“	Marketing services	Responsibility for product management and advertising	Strategic and operative leading role
Responsibility for strategy			
Responsibility for prices			
Responsibility for turnover			
Responsibility for advertising			

M = Marketing; S = Sales

Source: According to Homburg et al 2009, p. 1099.

## **Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium**

### **Untersuchungen von Rainer Zitelmann zeigen:**

- / Viele selbst gemachten Milliardäre und Multimillionäre hatten einen Verkaufsjob
- / Auch die meisten CEOs starteten ihre Karriere im Vertrieb oder in der Beratung
- / Rund zwei von drei Befragten gaben an, ihre Talente als Verkäufer seien ein "wesentlicher" Faktor für ihren finanziellen Erfolg gewesen

**Kein Zufall - denn jedes Unternehmen lebt vom Verkauf  
und Verkaufsfähigkeiten sind wertvoll**

**Quelle:** <https://www.marketwatch.com/story/the-no-1-job-billionaires-and-multi-millionaires-had-before-they-became-filthy-rich-2019-01-10>



## Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium

### Verkaufsfähigkeiten sind wertvoll, auch wenn Sie nicht im Vertrieb arbeiten

- / Während Ihres gesamten Lebens und Ihrer Karriere müssen Sie für sich selbst eintreten und Ihren Wert verkaufen
- / Verkaufsfähigkeiten helfen, Jobs zu bekommen, Gehälter zu verhandeln und Kunden oder Geschäftspartner zu gewinnen
- / Die Fähigkeit, sich selbst zu verkaufen, ist für viele Aspekte der Karriere von entscheidender Bedeutung

**Quelle:** <https://www.marketwatch.com/story/the-no-1-job-billionaires-and-multi-millionaires-had-before-they-became-filthy-rich-2019-01-10>

## Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium

**Unser Ziel: Vorbereitung auf Führungsaufgaben**

- / **in mittelständischen und großen Unternehmen**
  - Marketingabteilung                      Geschäftsführung Vertrieb/Marketing
  - Vertriebsmanagement                Customer Relationship Management
  - Produktmanagement                 Preismanagement
  
- / **in Marktforschungsinstituten**
  - qualitative und quantitative Vertriebs-, Marketing- und Kundenforschung
  
- / **in Unternehmensberatungen**
  - Marketing-, Vertriebs- und CRM-Beratung

## Studieren am Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

Wo arbeiten unsere Absolventen?



1. Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
2. Studieren am Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien
3. Konzeptionsseminare
4. Möglichkeiten und Chancen nach dem Studium
5. **Teilnehmerbegrenzung**

## Teilnehmerbegrenzung

### Auswahlkriterien im Schwerpunkt:

- / Teilnehmerbegrenzung: 30 Studierende, um individuelles Coaching zu ermöglichen
  
- / **Für die Anmeldung des Schwerpunkts im kommenden Sommersemester:**
  1. Schwerpunkt bei Schwerpunktwahl angeben
  2. Aktuelle Notenübersicht aus dem SIC-Online-Portal an wissenschaftliche(n) Mitarbeiter/Mitarbeiterin des Kompetenzzentrums (z. Zt. pia.drechsel@hs-neu-ulm.de) senden bis spätestens Freitag der letzten Novemberwoche
  
- / Bekanntgabe der zugelassenen TN über das Intranet in der zweiten Dezemberwoche

## Teilnehmerbegrenzung

**Was passiert, wenn mehr als 30 Studierende den Schwerpunkt belegen möchten?**

- / Verteilung an Studierende, die das Modul „Querschnittsfunktionen“ am besten abgeschlossen haben
- / Bei Notengleichheit entscheidet das Los

» Ich freue mich, Sie in meinem Schwerpunkt begrüßen zu dürfen. «

