HAW Kiel
Hochschule für Angewandte Wissenschaften Kiel
Kiel University of Applied Sciences

MA-WM - B2B2 - B2B-Marketing 2

MA-WM - B2B2 - B2B-Marketing 2

Allgemeine Informationen	
Modulkürzel oder Nummer	MA-WM - B2B2
Eindeutige Bezeichnung	B2BMark2-01-MA-M
Modulverantwortlich(e)	Prof. Dr. Weber, Marc-André (marc-andre.weber@haw-kiel.de)
Lehrperson(en)	Dr. Häuser, Frank (frank.haeuser@haw-kiel.de)
Wird angeboten zum	Wintersemester 2026/27
Moduldauer	1 Fachsemester
Angebotsfrequenz	Regelmäßig
Angebotsturnus	In der Regel jedes Semester
Lehrsprache	Deutsch
Empfohlen für internationale Studierende	Nein
Ist als Wahlmodul auch für andere Studiengänge freigegeben (ggf. Interdisziplinäres Modulangebot - IDL)	Nein

Studiengänge und Art des Moduls (gemäß Prüfungsordnung)
Studiengang: M.A. - BWL Lehre NB - Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Betriebswirt*innen Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 3
Studiengang: M.A. - DBM - Digital Business Management (Aufnahme ab WiSe 25/26) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 2
Studiengang: M.A. - DBM - Digital Business Management (Aufnahme bis SoSe 25) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 2
Studiengang: M.Sc. - WING - Wirtschaftsingenieurwesen (Aufnahme ab WiSe 25_26) Modulart: Wahlmodul Fachsemester: 2, 3

Kompetenzen / Lernergebnisse
Kompetenzbereiche: Wissen und Verstehen; Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen; Kommunikation und Kooperation; Wissenschaftliches Selbstverständnis/Professionalität.
Die Studierenden kennen wesentliche Entscheidungsfelder und Instrumente des Vertriebs anspruchsvoller #Industriegüter. Sie sind vorbereitet für die Erstellung von Konzepten für hochwertige und innovative technische Produkte oder #Systemlösungen.
Sie können die erworbene Fachkompetenz auf praktische Problemstellung übertragen und anwenden, wie z.B.: • #Wertschöpfungsprozesse der Kunden verstehen • #Technologien und technische Prozesse verstehen und präsentieren • #Angebotserstellung und #Angebotspräsentation für Produkte und Systeme • #Verkaufsverhandlungen führen.

Studierenden können
- das erlernte Fachwissen auf neue und komplexe Probleme in der Praxis zu übertragen.
- strukturiert und lösungsorientiert Arbeiten
-

Projektteams leiten
-

Problemstellungen systematisch aufbereiten und Lösungswege (Handlungsoptionen) aufzeigen

Angaben zum Inhalt	
Lehrinhalte	• Aufgaben des technischen Vertriebsmanagements • Strukturen technischer Systeme beschreiben und erklären • Vergleich technischer Lösungen im Hinblick auf den #Kundennutzen. • #Investitionsgütermarketing • Planung und Gestaltung der #Vertriebsstrategie • #Verhandlungstechnik / #Gesprächsführung • #Projektstudie
Literatur	Die Studierenden werden mit Hilfe von Skripten, Online-Materialien und spezifischen Quellenhinweisen unterstützt

Lehrformen der Lehrveranstaltungen	
Lehrform	**SWS**
Seminar	2

Arbeitsaufwand	
Anzahl der SWS	2 SWS
Leistungspunkte	5,00 Leistungspunkte
Präsenzzeit	24 Stunden
Selbststudium	126 Stunden

Modulprüfungsleistung	
Voraussetzung für die Teilnahme an der Prüfung gemäß PO	Keine
MA-WM - B2B2 - Hausarbeit	Prüfungsform: Hausarbeit Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja
MA-WM - B2B2 - Präsentation	Prüfungsform: Präsentation Dauer: 30 Minuten Gewichtung: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: Nein Benotet: Ja