

<p>Georg-August-Universität Göttingen Modul M.Agrar-MBA.13: Vertriebsmanagement im Agribusiness <i>English title: Sales management in agribusiness</i></p>	<p>6 Credits (ECTS)</p>
<p>Lernziele/Kompetenzen</p> <p>Die Studierenden werden befähigt,</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Strukturentwicklung und Treiber der Landwirtschaft und der Agribusiness-Supply Chain zu verstehen und zu analysieren, • das Einkaufsverhalten von Landwirten und anderer Kundengruppen zu analysieren und auf dieser Basis zielgruppenspezifische Vertriebskonzepte zu entwickeln, • verschiedene Vertriebsstrategien einordnen zu können und passend für verschiedene Vertriebsherausforderungen geeignete Vertriebsstrategien für die verschiedenen Vorleistungsprodukte zu bewerten und auszuwählen, • verschiedene operative Vertriebskonzepte zu verstehen, konzeptionell zu bewerten und situationsadäquat einzusetzen, • vor dem Hintergrund der sich wandelnden informationstechnischen Möglichkeiten innovative Gesamt-Vertriebskonzepte zu konzeptionieren. 	<p>Arbeitsaufwand: Präsenzzeit: 26 Stunden</p> <p>Selbststudium: 154 Stunden</p>
<p>Lehrveranstaltung: Vertriebsmanagement im Agribusiness</p> <p>Art der Veranstaltung: Blended Learning, Selbststudium mit E-Learning-Materialien, Webinare, ein Präsenzwochenende.</p> <p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Einführung: Die Schaltstelle des Agribusiness 2. Rahmenbedingungen des Vertriebs im Agribusiness 3. Theorien und Konzepte des Beschaffungsverhaltens 4. Vertriebsmanagement im Agribusiness 5. Vertriebsmanagementsysteme 6. Herausforderungen des Vertriebs 	
<p>Modulprüfung: Strategiekonzept (70%, max. 15 Seiten)</p> <p>Portfolio bestehend aus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Case Study (15%, max. 6 Präsentationsfolien) • 4 x Tests (15%, max. 80 Minuten) <p>Prüfungsanforderungen: Im Rahmen einer größeren Hausarbeit in Case Study-Form bearbeiten die Studierenden einen praxisnahen Fall. Hierdurch weisen sie nach, dass sie Vertriebsstrukturen aus der Unternehmenspraxis (ggf. auch ihres eigenen Unternehmens) wissenschaftlich evaluieren und auf dieser Basis eine innovative, konzeptionell gestützte und praxisadäquate Lösung erarbeiten können.</p>	

Georg-August-Universität Göttingen Modul M.Agrar-MBA.13: Vertriebsmanagement im Agribusiness <i>English title: Sales management in agribusiness</i>	6 Credits (ECTS)
<p>Während des gesamten Moduls weisen die Studierenden zudem mittels kleiner formativer Selbsttests ihr vertieftes Wissen zu den verschiedenen strategischen und operativen Elementen des Vertriebsmanagements nach. Ein ausgewähltes Thema wird in einer weiteren kleineren Case-Study vertiefend bearbeitet, wobei aktuelle Praxisentwicklungen aufgegriffen werden sollen und integrative Gesamtkonzepte entwickelt werden.</p>	
Zugangsvoraussetzungen: keine	Empfohlene Vorkenntnisse: keine
Sprache: Deutsch	Modul-verantwortliche: Prof. Dr. Achim Spiller
Angebotshäufigkeit: Steht noch nicht fest	Dauer: 7 Wochen
Wiederholbarkeit: zweimalig	Empfohlenes Fachsemester: 1-4
Maximale Studierendenzahl: 25	