

SBWL Handel & Marketing (H&M) Vorstellung WS 2020/2021



Dr. Cordula CERHA

Institut für Handel & Marketing (H&M)
<http://www.wu.ac.at/retail>

Vorstellung des Teams Handel und Marketing

Philosophie und Positionierung des Instituts

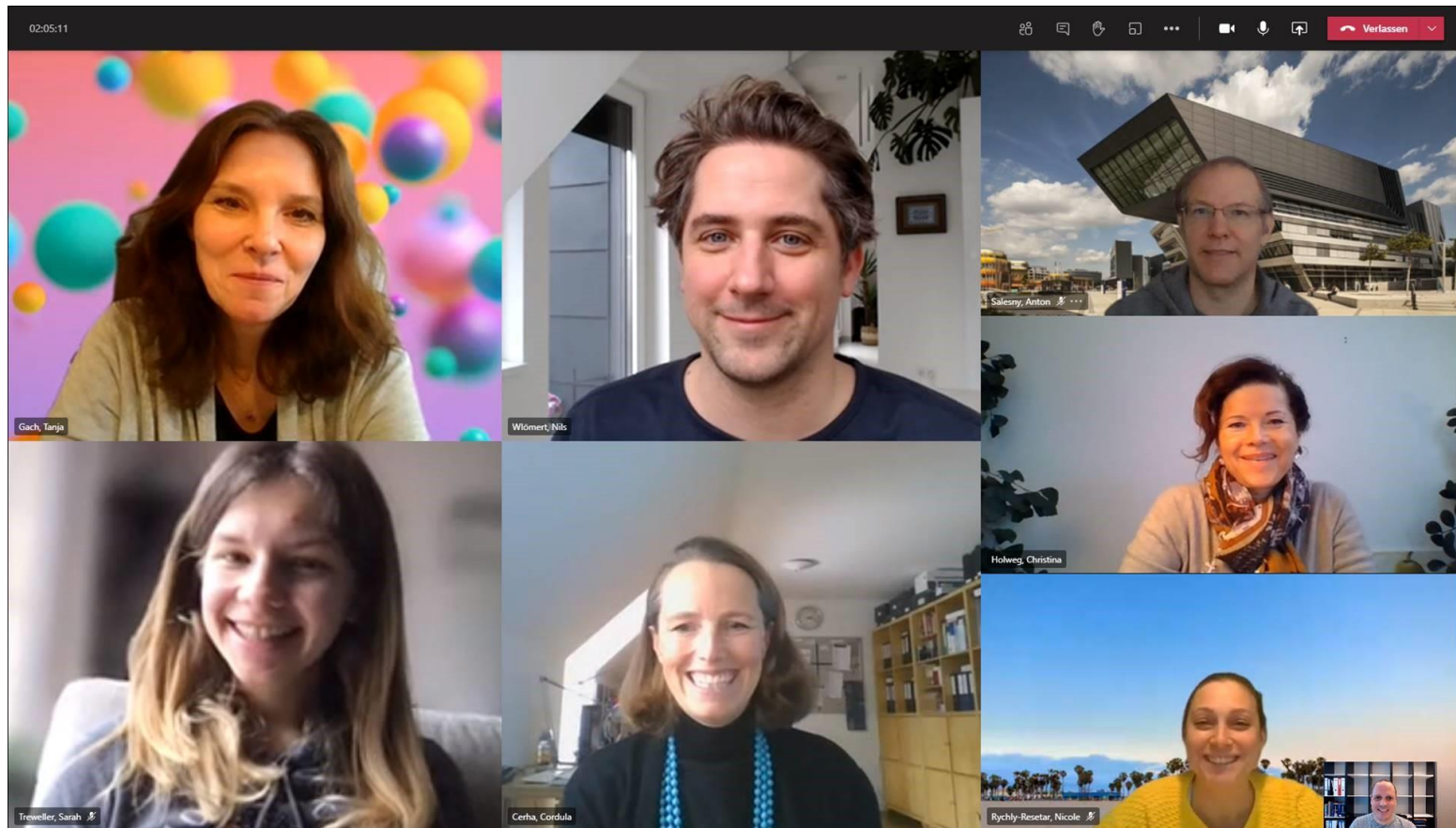
Aufbau der SBWL Handel und Marketing

Perspektiven für Absolventen

Next Steps

Wir über uns

Institut für Handel & Marketing (H&M)



Wir über uns

Institut für Handel & Marketing (H&M)

Institutsvorstand: Wissenschaftliche Mitarbeiter:



**Univ. Prof.
Nils Wlömert,
PhD**



**PD Dr.
Christina
Holweg**



**Dr.
Cordula
Cerha**



**Dr.
Anton
Salesny**



**Dr. Fabian
Nindl**

Support:



**Tanja
Gach**



**Christian
Spadt**

Ehemaliger Institutsvorstand und Lektor:



**Univ. Prof.
Dr. Peter
Schnedlitz**



**Mag.
Nicole
Rychly -
Resetar**



**Dr.
Margit
Kastner**



**Dr.
Robert
Zniva**



**Mag.
Christoph
Haudek**



**Mag.
Johannes
Linsbichler**

Lektoren:

Erwartungen an die SBWL

- Sie **wollen...**
 - ... Praxis- und Forschungsorientierung
 - ... Team- und Kund/innenorientierung
 - ... Persönlichkeit
 - ... nachhaltige Qualifikation & Lösungsorientierung

- Wir **suchen...**
 - ... motivierte und leistungsfreudige Studierende
 - ... Studierende mit Bodenhaftung
 - ... voll auf das Studium konzentrierte Studierende
 - ... nicht nur „reines Faktenwissen“

Handelsmarketing, -management und -forschung

E-Business und Digitalisierung des Handels

Category Management

Distributionslogistik und Supply Chain Management

Sales, Key Account Management, persönlicher Verkauf

Handelscontrolling

Lehr- und Lernmethoden

SBWL Handel & Marketing (H&M)



Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit

Bereitschaft zum Diskurs

Bereitschaft, kritische Fragen zu stellen

Bereitschaft, wissenschaftlich zu arbeiten

Strukturiertes Vorgehen

Zeitmanagement

Aufbau der SBWL

SBWL Handel & Marketing (H&M)



→ Auswahl von 3 Kursen

Handelsmarketing, KI

SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Einführung in das Handelsmarketing
- Zahlen und Fakten zur österreichischen und internationalen Handelslandschaft, Trends im Handel
- Marketing-Mix im Handel
- Eigenständige Recherche zu
 - handelsspezifischen Themen
 - (Seminararbeit)

verpflichtende LV



**Dr. Fabian
Nindl**



**Dr. Anton
Salesny**

Methoden der Handels- und Marketingforschung, KII

SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Zentrale Aspekte der Marketing-Forschung:
 - Managementproblem, Forschungsproblem
 - Erhebungs- & Analysedesign, Datenanalyse
 - Rückschluss auf Forscher-/Managementproblem
- Standardisierte Werkzeuge der Marketingforschung
- Datenauswertung mit Hilfe von SPSS

verpflichtende LV



**Mag. Nichole
Rychly-Resetar**



**Dr. Margit
Kastner**

E-Business: KIII-KV

SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- The electronic marketplace and E-Business models
- How digitization affects the marketplace
 - Big data
 - Consumer search costs
 - Marginal costs
 - Network effects
 - Social media
 - Long tail
 - Recommendation and customization
- Marketing-mix instruments in the online marketplace

LVs zur Wahl



**Univ. Prof.
Nils Wlömert,
PhD**

Konsument/innenverhalten, KIIV-KV SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Psychologische und soziologische Grundlagen des Marketings
- Marketingmaßnahmen einordnen und selbst gestalten
- Messinstrumente
- Empirische Projekte

LVs zur Wahl



**Dr. Cordula
Cerha**



**Dr. Robert
Zniva**

Retail Marketing Consulting: KIII-KV SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Theorie trifft auf Praxis
- Marktforschungsprojekt
- Probleme, Spannungsfelder und Herausforderungen im Handel (Fallbeispiel)

LVs zur Wahl

Projektpartner (Auszug)



L'ORÉAL



Dr. Cordula
Cerha



Dr. Fabian
Nindl

Controlling & Key Account Management, KIII-KV SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Key Account Management (KAM) in Theorie und Praxis
- Berufsfeld Key Account Manager/in
- Verhandlungssituationen simulieren
- Handelsbilanzen und Controlling Kennzahlen verstehen
- Tools und Methoden im KAM

LVs zur Wahl

**findet nicht
jedes Semester
statt**



**PD Dr.
Christina
Holweg**



**Mag.
Johannes
Linsbichler**

Kommunikations-/Verkaufstraining, KIII-KV SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Soziale Kompetenz
- Verbale, nonverbale und paraverbale Elemente der Kommunikation bewusst und kritisch wahrnehmen
- Theoriewissen und praktische Problemstellungen
- Kommunikation im persönlichen Verkauf

LVs zur Wahl



**Mag.
Christoph
Haudek**

Supply Chain Management im Handel (Distributionslogistik), KIII-KV SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs

- Theoretisches Basiswissen
- Case Studies
- Gruppenarbeit
- Exkursion

LVs zur Wahl

Exkursionen (Auszug)



**Dr. Anton
Salesny**

Praxisdialog (Auszug)

SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs



**o.Univ.Prof. Dr.
 Peter Schnedlitz**



**Dr. Cordula
 Cerha**

PRAXISDIALOG SBWL Handel & Marketing (H&M): LVs



**Dipl.-Kfm. Dietrich Mateschitz
Prominentester Absolvent**



Bachelorarbeit & LV wissenschaftliches Arbeiten

Voraussetzungen für eine Betreuung der Bachelorarbeit:

- LV K1 Handelsmarketing wurde mit „sehr guter“ oder „guter“ Leistung abgeschlossen.
- Besuch der LV „Grundlagen wissenschaftlichen Arbeitens“
- Garantie eines Platzes: „Sehr gut“ in LV K1 Handelsmarketing und K2 Methodenkurs

Ablauf...

- Bewerbung mittels Formular
- Bearbeitungsdauer: max. ½ Jahr
- Start zu Semesterbeginn
- Themenvergabe in der LV wiss. Arbeiten; eigene Themenvorschläge möglich

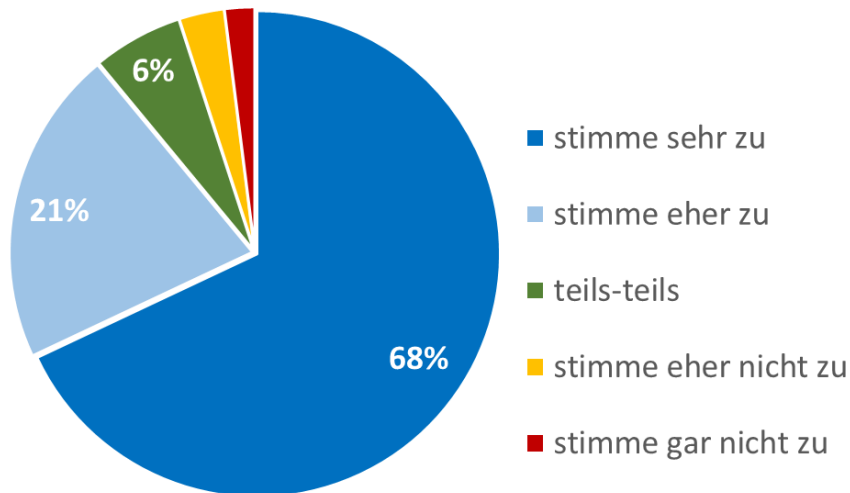


**Univ.Prof.
Nils Wlömert,
PhD**

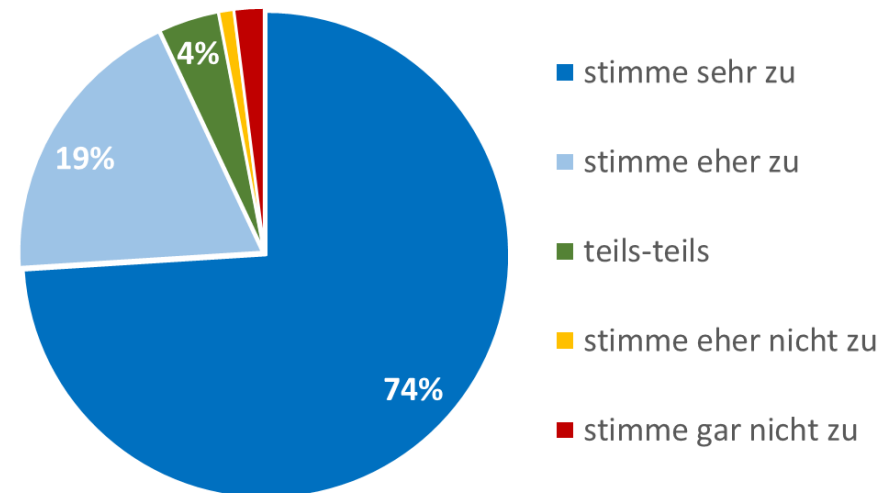
Die Student/innen und Absolvent/innen würden die SBWL H&M zu 89% weiterempfehlen und zu 93% wieder wählen

n=84

Weiterempfehlung SBWL H&M



Wiederwahl SBWL H&M



Berufliche Erfolgsaussichten... ... nicht nur im Handel



Dr. Christian Idinger
Felix Austria



Mag. Sandra Kolleth
Miele



Dr. Alfred Schrott
Manner



Dr. Albert Schmitt
Philips Speech Processing



Mag. Michael Waidacher
Gmundner Milch



Mag. Hartwig Kirner
Fairtrade

Forschung – Kooperationen (Auszug)



Prof. Dr.
Herbert Kotzab



Prof. Dr.
Christoph Teller



Assoc. Prof. Dr.
Verena Gruber



Prof.
Sandra Renko,
PhD



University of
Zagreb



Ass. Prof.
Tobias Schlager



- Online-Prüfung mit ONLINE SUPERVISION
- **Termin: Mi, 10. Februar 2021; 15:00**
- Anmeldung über LPIS zum Kurs „Einstieg in die SBWL: Handel und Marketing“ (ET 5020 – NINDL, F.)
- Prüfungsliteratur unter www.wu.ac.at/retail
- Alte Musterklausuren auf der Homepage
- Die 40 besten Studierenden werden in die SBWL aufgenommen.

Sie finden uns...

