

MA-WM - B2B2 - B2B-Marketing 2

MA-WM - B2B2 - B2B-Marketing 2

General information	
Module Code	MA-WM - B2B2
Unique Identifier	B2BMark2-01-MA-M
Module Leader(s)	Prof. Dr. Weber, Marc-André (marc-andre.weber@haw-kiel.de)
Lecturer(s)	Dr. Häuser, Frank (frank.haeuser@haw-kiel.de)
Offered in Semester	Sommersemester 2026
Module duration	1 Semester
Occurrence frequency	Regular
Module occurrence	In der Regel jedes Semester
Language	Deutsch
Recommended for international students	No
Can be attended with different study programme	No

Curricular relevance (according to examination regulations)
Study Subject: M.A. - BWL Lehre NB - Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Betriebswirt*innen Module type: Wahlmodul Semester: 3
Study Subject: M.A. - DBM - Digital Business Management (Aufnahme ab WiSe 25/26) Module type: Wahlmodul Semester: 2
Study Subject: M.A. - DBM - Digital Business Management (Aufnahme bis SoSe 25) Module type: Wahlmodul Semester: 2
Study Subject: M.Sc. - WING - Wirtschaftsingenieurwesen (Aufnahme ab WiSe 25_26) Module type: Wahlmodul Semester: 2, 3

Qualification outcome
<i>Areas of Competence: Knowledge and Understanding; Use, application and generation of knowledge; Communication and cooperation; Scientific self-understanding / professionalism.</i>
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.:
<ul style="list-style-type: none"> • #Wertschöpfungsprozesse der Kunden verstehen • #Technologien und technische Prozesse verstehen und präsentieren • #Angebotserstellung und #Angebotspräsentation für Produkte und Systeme • #Verkaufsverhandlungen führen.

<p>Studierenden können</p> <ul style="list-style-type: none"> • das erlernte Fachwissen auf neue und komplexe Probleme in der Praxis zu übertragen. • strukturiert und lösungsorientiert Arbeiten • <p>Projektteams leiten</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>Problemstellungen systematisch aufbereiten und Lösungswege (Handlungsoptionen) aufzeigen</p>

Content information	
Content	<ul style="list-style-type: none"> • 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
Literature	Die Studierenden werden mit Hilfe von Skripten, Online-Materialien und spezifischen Quellenhinweisen unterstützt

Teaching formats of the courses	
Teaching format	SWS
Seminar	2

Workload	
Number of SWS	2 SWS
Credits	5,00 Credits
Contact hours	24 Hours
Self study	126 Hours

Module Examination	
Examination prerequisites according to exam regulations	None
MA-WM - B2B2 - Präsentation	Method of Examination: Präsentation Duration: 30 Minutes Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes
MA-WM - B2B2 - Hausarbeit	Method of Examination: Hausarbeit Weighting: 50% wird angerechnet gem. § 11 Absatz 2 PVO: No Graded: Yes