

# Rahmenplan für das betriebliche Studium<sup>1</sup>

## Studiengang Handel – sämtliche Schwerpunkte

### Praxismodul I: 1. Studienjahr

#### 1. Logistik

Transportmittelplanung – Steuerung und Überwachung des Wareneingangs - Lagersysteme und Lagertechnik – Kommissionierung

#### 2. Warenwirtschaft

Ermittlung von Bedarfsmengen und Bestellzeitpunkten – Bestandsüberwachung – Bestellsysteme – Terminsicherung – Engpassbeseitigung

#### 3. Marketing

Prozess der Marketingplanung – Vorgehensweise bei der Marktforschung (Datenquellen, Datenerhebung, Datenanalyse) – Sortimentsgestaltung, Preisbildung, Rabatt- und Konditionenpolitik, Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation, Distribution, Kommunikation – Planung, Realisation und Kontrolle von Marketingmaßnahmen

#### 4. Einkauf

Beschaffungsmarktforschung – Kriterien und Ablauf der Lieferantenauswahl – Phasen des Einkaufsvorgangs am praktischen Beispiel (Angebotseinholung, Vorauswahl, Verhandlungsführung, Abschluss, Lieferantenbetreuung)

### Praxismodul II: 2. Studienjahr

#### 1. Controlling

Planungsrechnung (kostenstellen-/kostenträgerbezogen) und Überwachung – Betriebsabrechnung und innerbetriebliche Leistungsverrechnung – Kalkulation – Abweichungsanalysen, Unternehmensspezifische Ausprägungen der Investitionsrechnung / Wirtschaftlichkeitsrechnung

#### 2. E-Commerce & Digital Retail

Seitengestaltung über CMS-Systeme – Affiliatemarketing – Suchmaschinenmarketing – Multi-Channel-Management – Reporting – Innovative Technologien – Online-Marketing – Content-Management – Datengenerierung und Datennutzung – Gestaltung digitaler Plattformen – Digitale Geschäftsmodelle – weitere Entwicklungen

#### 3. Personal

Personalbedarfsplanung – Personalmarketing – Maßnahmen der Personalbeschaffung – Personalauswahl – Einstellung, Versetzung und Ausscheiden von Mitarbeitern – Betreuungsgespräche – Beurteilungen – Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen – Lohn- und Gehaltsabrechnung – Vergütungssysteme – Führungssysteme – Flexibilisierung – Arbeitszeitmodelle – Arbeits- und sozialrechtliche Grundkenntnisse

---

#### <sup>1</sup> Hinweis für die Gestaltung der Praxisphasen:

Der Rahmenplan orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung der Praxisphasen.

Die Praxisphasen sollten zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Partnerunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen möglich und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.

## **Rahmenplan für das betriebliche Studium<sup>2</sup> Studiengang Handel – sämtliche Schwerpunkte**

### **4. Marketing & Vertrieb**

Organisation des Vertriebs – Verkaufsanbahnung – Verkaufsabwicklung – Kundenbetreuung – Marktforschungskonzeption – Marktforschungsdurchführung – Datenanalyse – Zielgruppensegmentierung – Preiskonzeptionen – Vertriebswegplanung und -optimierung – Prozess- und Projektmanagement – Customer-Relationship-Management – aktuelle Themen des Handelsmarketing

### **5. Global Commerce & Sourcing**

Qualitätsplanung und Kontrolle – Nachhaltigkeitskonzepte – Treasury – Procurement Planning – Einkaufsplanung – Verhandlungskonzeption – Cross Culture Competence – Benchmarking – Development – Logistikprozesse des nationalen/internationalen/globalen Einkaufs

### **6. Automotive**

Digitalisierung – Standortplanung – Vertriebsnetzplanung – psychologische Verkaufsaspekte – Service-Konzeption – Service-Planung – Service-Steuerung – Einkaufs- und Absatzfinanzierung – Ertragsmodelle – Mobilitätskonzepte – Konsumentenanalyse – Zielgruppenplanung

### **Praxismodul III: 3. Studienjahr**

Die Praxisphasen des 5. und 6. Semesters sollen die Studierenden durch die Vertiefung in ausgewählten Funktionen auf Führungspositionen vorbereiten, z.B. durch

- Übernahme qualifizierter Sachbearbeiteraufgaben, zum Teil mit eigener Verantwortung
- Wahrnehmung von Führungs- und Leitungsaufgaben
- Einbindung in Projekte mit verantwortlicher Leitung von Teilprojekten bzw. Arbeitspaketen

---

<sup>2</sup> **Hinweis für die Gestaltung der Praxisphasen:**

Der Rahmenplan orientiert sich an den theoretischen Schwerpunkten in den einzelnen Semestern und dient als Grundlage für die Ausgestaltung der Praxisphasen.

Die Praxisphasen sollten zeitlich und inhaltlich an die Besonderheiten des jeweiligen Partnerunternehmens angepasst werden. Dabei sind betriebliche Schwerpunktsetzungen und Anpassungen möglich und es kann auch von der zeitlichen Abfolge des Rahmenplans abgewichen werden.