Vertiefung Handelsmanagement

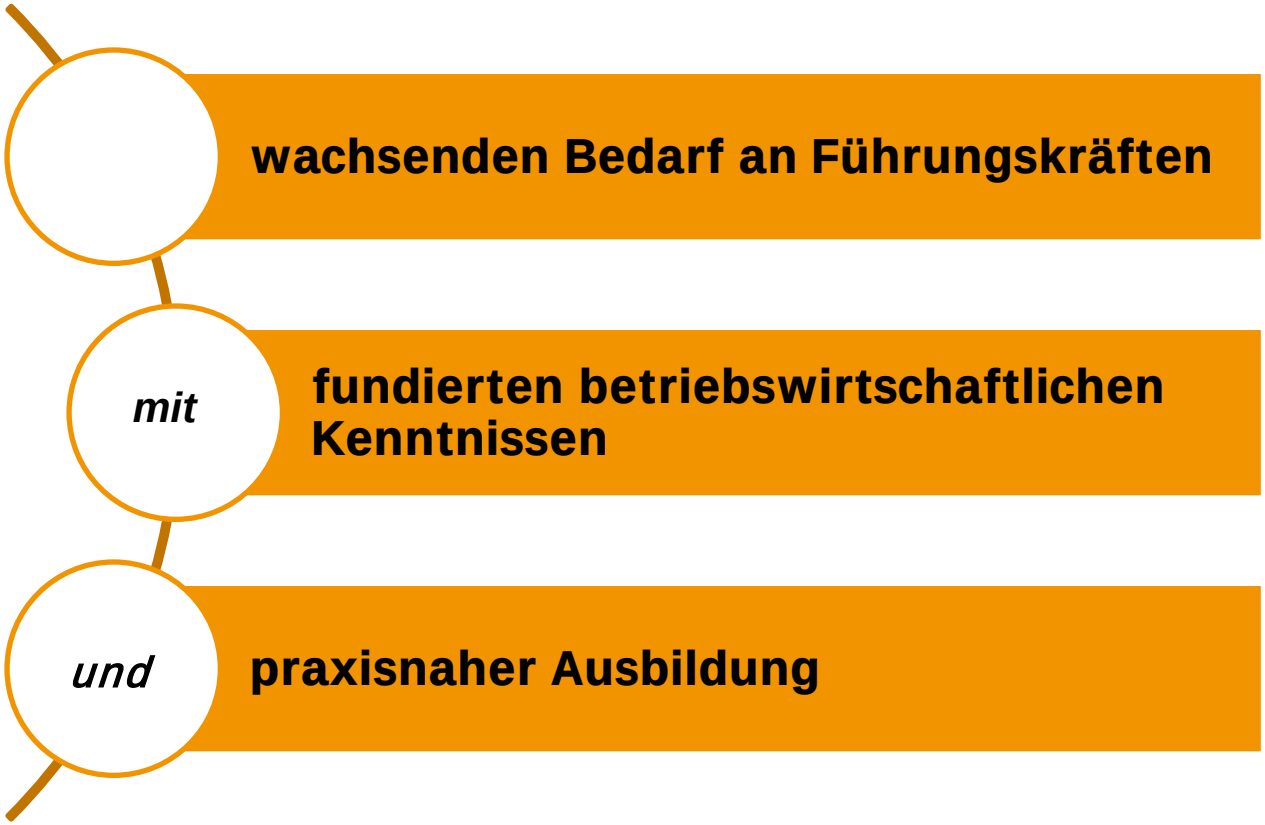
im

Bachelorstudiengang Handels- und Dienstleistungsmanagement

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

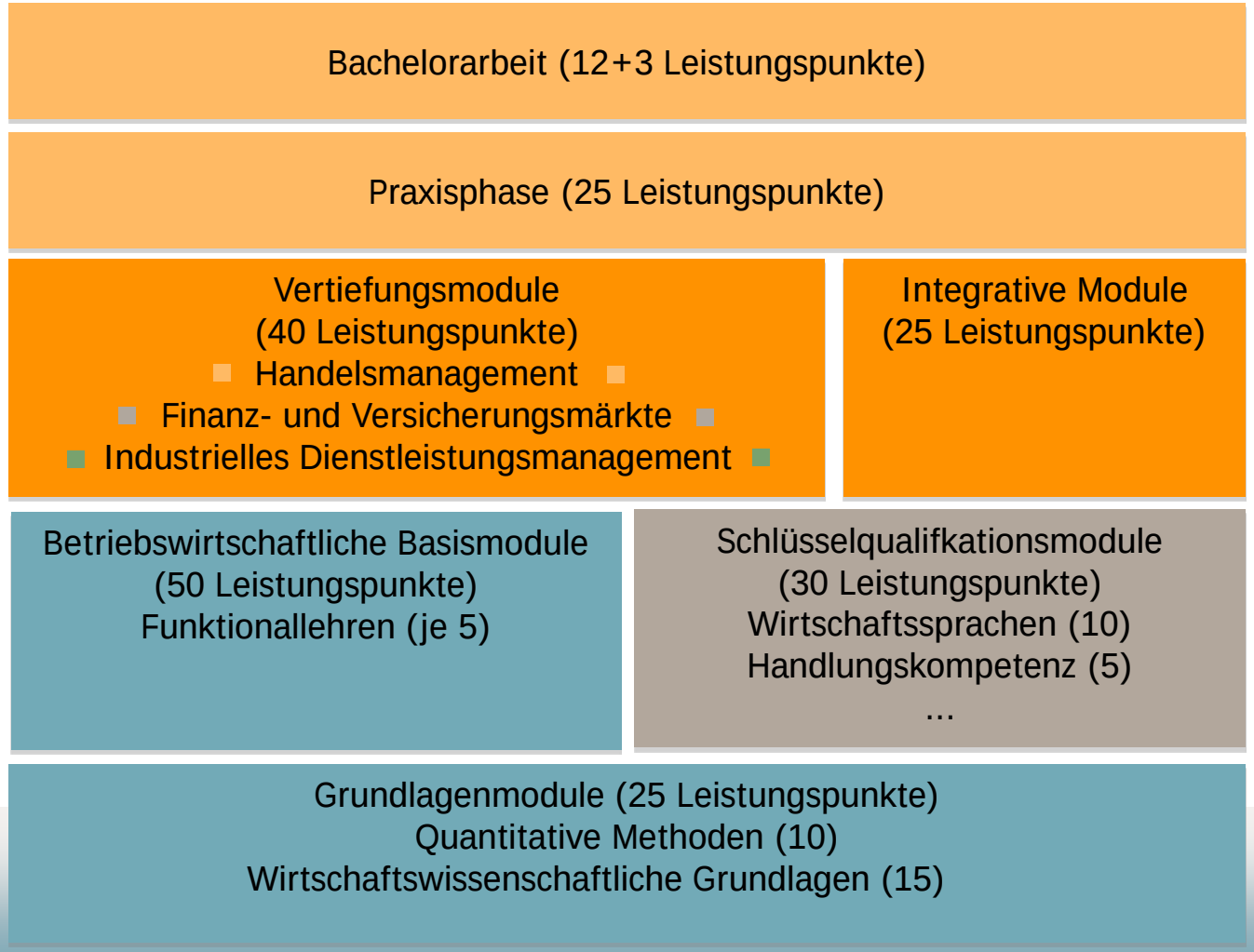
Bedarf

Handels- und Dienstleistungsunternehmen haben

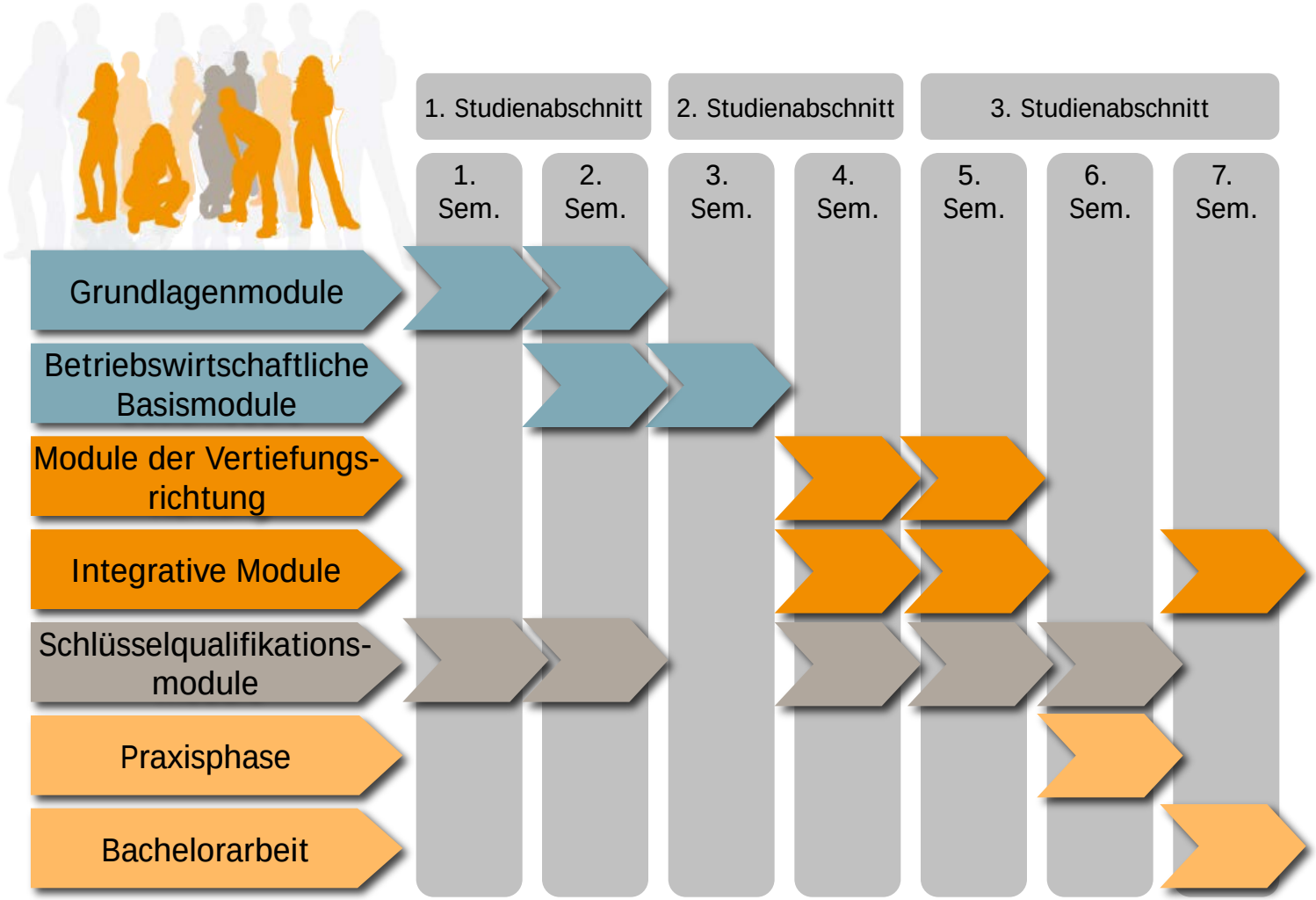


Studienaufbau
Handels- und Dienstleistungsmanagement

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

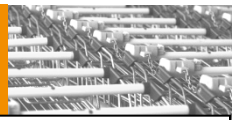


Studienverlauf
Handels- und Dienstleistungsmanagement



Vertiefungsmodule
Handels- und Dienstleistungsmanagement

Ostbayerische Technische Hochschule Amberg-Weiden



Handels-management

- Grundlagen Handelsmanagement
- Einkauf und Logistik im Handel
- Handelsmarketing
- Personalmanagement im Handel
- Standort- und Immobilien-management im Handel
- Persönlicher Verkauf
- Versandhandel
- Warenwirtschaftssysteme
- Unternehmensgründung (Pflichtfach 7. Semester, "Integrative Module")
- Handelsprojekte (Pflichtfach "Integrative Module"; vertiefte Praxis)

Finanz- und Versicherungsmärkte

- Versicherungen und Risiko-management
- Investition, Altersvorsorge und Besteuerung
- Finanzmärkte und Finanz-institutionen
- Finanzmärkte und Financial Planning
- Seminar zu aktuellen Problemen der Wirtschafts-politik
- Angewandte Finanzmarkt-analyse
- Asset Management
- Corporate Finance
- Spezielle VWL (Managerial Economics) (Pflichtfach "Integrative Module")

Industrielles Dienst-leistungsmanagement

- Service Audit
- Service Strategy
- Service Seminar
- Service Engineering
- Business Process Management
- Operations Management
- Business and Decision Modelling
- Service Management Tools

Integrative Module:
- Cost Engineering
- Project Management
- Consulting / PSO

Einsatzmöglichkeiten für Absolventen Handelsmanagement

Unternehmen:	Funktionen:
▪Groß-/ Einzelhandel / Verbundgruppen ▪Stationärer Handel ▪Versandhandel ▪E-Commerce ▪Einkaufszentren / FOC	▪Führungskraft Handel ▪Centermanager
▪Hersteller (Konsumgüter, etc.) ▪Objektentwicklungsgesellschaften / Bauträger ▪Dienstleister	▪Produktmanager ▪Objektentwickler ▪Standortplaner ▪IT- / DV-/Logistik-Berater ▪Marktforscher
▪Kommunen ▪Kommunale Bauträger / -planer	▪Wirtschaftsförderer ▪Regionalplaner ▪City-Manager
▪Einzelhandelsverbände ▪Handelskammern ▪Handwerkskammern ▪Verbraucherverbände	▪Verbandsmanager
▪Institute für Handelsforschung an Hochschulen ▪Kooperationspartner / Forschungseinrichtungen	▪Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Module Vertiefung „Handelsmanagement“ (Je 5 Credit Points)

Pflichtmodule:	Grundlagen Handelsmanagement (Hellbach)	Einkauf und Logistik im Handel (Kunkel)	Handelsmarketing (Hellbach)
Inhalte:	• Daten und Umfeld des Handels • Handelsorganisationen und –strukturen • Wettbewerbsstrategien des Handels • Erfolgskritische Handelsprozesse • Unternehmensführung im Handel	• Einkaufsorganisationen im Handel • Einkaufsmanagement • Handelslogistik • Efficient Consumer Response (ECR) • Einkaufs- und Logistikcontrolling	• Grundlagen • Sortimentspolitik • Preispolitik • Kommunikationspolitik • Service- und Kundenpolitik • Instore-Management • Marktforschung

Pflichtmodule:	Personalmanagement im Handel (Hellbach)	Standort- und Immobilienmanage-ment Handel (Anselstetter)	Persönlicher Verkauf (Hellbach)
Inhalte:	• Mitarbeiterplanung und – beschaffung • Mitarbeitereinsatz • Mitarbeiterführung • Mitarbeiterentlohnung • Mitarbeiterentwicklung • Mitarbeiterfreistellung • Mitarbeiterverwaltung	• Standortanalyse und –bewertung • Planungs- und Baurecht • Immobilienkonzepte im Handel • Finanzierung und Vermietung von Handelsflächen • Gebäudemanagement • Vertragsrecht • Standort- und Immobiliencontrolling	• Grundlagen des persönlichen Verkaufs • Käuferverhalten • Verkäuferverhalten • Interaktion und Kommunikation zwischen Verkäufer und Käufer • Organisation und Steuerung des Verkaufs im Handel

Pflichtmodule:	Versandhandel (VH) (Firma Witt)	IT/Praktikum Warenwirtschaft (Süß)	Integrative Module: Handelsprojekte und Unternehmensgründung (Anselstetter/Hellbach)
Inhalte:	• Vertriebsformen VH • Betriebliche Prozesse im VH • Versandhandelsmarketing • Versandhandelslogistik • Versandhandelscontrolling	• Einführung in Warenwirtschaftssysteme • Übungen am System (SAP-Retail)	• Bearbeiten handelsspezifischer Aufgaben mit Partnerunternehmen • Bearbeiten einer Gründungsidee inkl. Businessplan

Übersicht Themen und Partner Seminar „Handelsprojekte“ OTH Amberg-Weiden

SS 2006:	Einzelhandel in Amberg – Innenstadt vs. Peripherie (Partner: Gewerbebau Amberg GmbH, Amberg)	
WS 2006/07:	Kundenzufriedenheitsanalyse am Beispiel einer ALDI-Filiale (Partner: ALDI Süd, Niederlassung Regenstauf)	
SS 2007:	Erfolgsfaktoren im Handel am Beispiel ausgewählter Branchen (Partner: Diverse Branchenunternehmen)	Diverse
WS 2007/08:	Profilierung und Positionierung Netto Marken-Discount (Partner: Netto Marken-Discount, Maxhütte-Haidhof)	
SS 2008:	Analyse, Test Verkaufsberatung stationär, online und bei der Vermarktung von Veranstaltungen (Partner: Winzerkeller Sommerach e.G., Sommerach)	
WS 2008/09:	Analyse der Zufriedenheit von Kunden und Mietpartnern am Beispiel City Center Weiden (Partner: City Center Weiden Management GmbH, Weiden)	
SS 2009:	Analyse und Test eines neuen Vertriebskonzeptes (Partner: Der Beck GmbH, Erlangen-Tennenlohe)	
WS 2009/10:	Konzept für Entwicklung und Merchandising einer Identifikationsfigur (Partner: 1. FC Nürnberg, Nürnberg)	
WS 2009/10:	Analyse der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit (Kunden- und Mitarbeiterbefragungen) (Partner: Eisen Knorr AG)	
WS 2010/11:	Image-, Konzept- und Kundenzufriedenheitsanalyse stationärer Buchhandel (Partner: Buchhandlung Stangl & Taubald, Weiden)	
WS 2010/11:	Studie zur Einführung eines dritten verkaufsoffenen Sonntags in Amberg (Händler- und Kundenbefragungen); (Partner: Stadtmarketing Amberg e. V.)	

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

Übersicht Themen und Partner Seminar „Handelsprojekte“ OTH Amberg-Weiden

SS 2011:	Image- und Kundenzufriedenheitsanalyse am Beispiel der sheepworld AG (Partner: sheepworld AG, Ursensollen)	
WS 2011/12:	Erfolgsfaktoren Online-Shop - Kundenbefragung stationär und online (Partner: Brenner Foto Versand GmbH, Weiden)	
WS 2011/12:	Analyse der Attraktivität der Einkaufsstadt Amberg – Teil I (Passantenbefragungen) (Partner: Stadtmarketing Amberg e. V.)	
SS 2012:	Potenzial Fanshops und Merchandising (Partner: 1. FC Nürnberg, Nürnberg)	
SS 2012:	Analyse der Attraktivität der Einkaufsstadt Amberg – Teil II (Passantenbefragungen) (Partner: Stadtmarketing Amberg e. V.)	
WS 2012/13:	Entwicklung eines Kommunikations- und Sponsoringkonzeptes (Partner: TB Weiden)	
SS 2013:	Marketing- und Kommunikationskonzept: Die neue SpVgg SV Weiden – mein Verein (Partner: SpVgg SV Weiden, Weiden)	
WS 2013/14:	Kundenzufriedenheitsanalyse im textilen Einzelhandel (Partner: Firma Lang Vohenstrauß)	

Was tun wir?

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

BayTech

www.ihm.baytech.de (Institut für Handelsmanagement)

- Beratung / Projekte (z. B. Einzelhandelsentwicklungskonzepte)
- Schulung / Training (z. B. Erfolgsfaktoren Handel, Preisfindung, Businessplan)

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

www.oth-aw.de

- Projektseminar Handel
- Diplom- / Bachelorarbeiten (Kooperation mit LBE)
- Praktikum
- Absolventen „Handelsmanagement“

Ostbayerische Technische Hochschule
Amberg-Weiden

Vielen Dank!