Pflichtmodule

Modulgruppen General Management und Marketing

VALUE CREATION

Ein Unternehmen unter Einbezug faktenbasierter Analysen strategisch auf Märkte ausrichten:

- Unternehmens- und Marketingstrategien
- Finanzplanung und Unternehmenswertschöpfung
- Business Simulation, Geschäftsleitungsstatement

HUMAN-CENTERED LEADERSHIP

Entwicklung von Führungskompetenzen im Marketingkontext:

- Leadership-Grundlagen und Führungsrolle
- Change Management
- Verhalten von Individuen in Organisationen

INTERNATIONAL MARKETING

Identifizierung situationsspezifischer Kernherausforderungen international agierender Unternehmen sowie Entwicklung, Beurteilung und Empfehlung von Handlungsoptionen unter Berücksichtigung von Wertschöpfung und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells:

- Strategische und operative Herausforderungen eines Unternehmens in spezifischen Marktsituationen
- Interkulturelle Kompetenzen

MANAGEMENT OF AI

Auseinandersetzung mit den strategischen und organisationalen Implikationen von Künstlicher Intelligenz:

- KI-Strategien und deren Umsetzung im Unternehmen
- Chancen und Risiken des KI-Einsatzes
- Führung und Entscheidungsfindung im Zeitalter der KI

BEHAVIORAL MARKETING & KUNDENFOKUS

Verzahnung verhaltenswissenschaftlicher und ökonomischer Erkenntnisse mit der Analyse des individuellen Konsumentenverhaltens:

- Kundenwahrnehmung und -verhalten
- Customer Experience Management
- Behavioral Marketing

PRODUKT-, SERVICE- & INNOVATIONS-MANAGEMENT

Management von Produkten und Dienstleistungen (Produktachse):

- Requirement Engineering und Produktdesign
- Management von Leistungen (Produkt und Service) inklusive Qualitätspolitik
- Trends im Produktmanagement

INTEGRIERTES KUNDENMANAGEMENT: AKQUISITION, ENTWICKLUNG & RETENTION

Management von Kund:innen und ihrer Beziehung zum Unternehmen (Kundenachse):

- Ausgewählte Erfolgsfaktoren im operativen Kundenmanagement
- Analytisches CRM (inkl. Big Data)
- Kundenakquisition, Development und Retention (Beschwerdemanagement)

PRICING & BUSINESS MODELS IN THE DIGITAL AGE

Business Model Canvas für Geschäftsmodellinnovationen inkl. digitaler Mechanismen quer durch verschiedene Industrien:

- Pricing, Pricing Models
- Business Modelling / Business Canvas
- Anwendung in diversen Branchen

BRAND MANAGEMENT, COMMUNICATIONS & REPUTATION MANAGEMENT

Instrumente eines ganzheitlichen, professionellen Markenmanagements und der Unternehmenskommunikation:

- Managing von Marken und Reputation
- Kommunikationskonzept und -planung
- Mediaplanung, Agenturbriefing