

<b>Modulbezeichnung: Consumer Behavior - aktuelle Trends</b>	
<b>Modulkürzel</b>	w.MA.XX.CBT.19HS
<b>ECTS Credits</b>	3
<b>Unterrichts- und Prüfungssprache</b>	Deutsch
<b>Beschreibung des Moduls</b>	<p>Im Modul werden aktuelle Trends der Konsumentenverhaltensforschung aufgegriffen und diskutiert. Das Modul nähert sich dem Thema aktuelle Trends aus unterschiedlichen Perspektiven. Dabei werden zunächst die Grundlagen der Trendforschung im Bereich Konsumentenverhalten aufgearbeitet. Im Anschluss wird ein Überblick über wichtige aktuelle Trends gegeben, diskutiert und systematisiert. In der zweiten Hälfte der Kurswoche erhalten die Studierenden die Möglichkeit, vertieft in ausgewählte Trends einzusteigen. Dazu wird zunächst das Debate-Format als Lehrform verwendet. Nach einer Einführung in dieses Format (inklusive Test-Debatten), werden die Teilnehmer per Zufallsgenerator in Debate-Teams (ca. 3 Studierende pro Team) eingeteilt. Je zwei Teams erhalten dann ein Thema/Statement zu einem Trend zu welchem sie gegeneinander debattieren müssen. Dabei wird vorab festgelegt, welches Team die Pro- bzw. Contra-Seite einnehmen wird. Im Rahmen der Veranstaltung besteht dann die Aufgabe, die Trends soweit kritisch, reflektiert, und literaturbasiert zu durchdringen, dass eine faktenbasierte Debatte ermöglicht wird. Die eigentlichen Debatten (30 Minuten) finden am letzten Präsenztage der Kurswoche statt. Die Vor- und Einarbeit in die Debatten Themen ermöglichen bereits eine tiefe Auseinandersetzung mit ausgewählten Trends. Im zweiten Teil, gilt es dann, das in der Woche gesammelte Trendwissen auf einen ganz konkreten Unternehmensfall anzuwenden. Dazu erarbeiten nun die beiden Debatten-Teams (Pro- und Contra) als gemeinsame Gruppe ein Konzept, wie ein spezifischer Trend, von einem Unternehmen aufgenommen, berücksichtigt und in konkrete Massnahmen übersetzt werden kann. Der Kurs beinhaltet zwei Leistungsnachweise. LN1: Debatte zum ausgewählten Trendthemen. Debatte zu ausgewählten Trendthemen. Es debattieren je zwei Teams (ca. 3 Personen pro Team) miteinander. Ein Team vertritt die Pro-Seite, das zweite Team die Contra-Seite. Dauer der Debatte: 30 Minuten. Der genaue Ablauf der Debatten wird im Rahmen der Veranstaltung erklärt und geübt. LN2: Bericht: Erarbeitung einer Konzeption, wie auf einen bestimmten Trend reagiert werden sollte. Die Gruppen für den LN2 setzen sich aus den jeweiligen Debatten-Teams (Pro-Team + Contra-Team) zusammen.</p>
<b>Verantwortliche OE</b>	Institut für Marketing Management
<b>Modulverantwortung</b>	Pia Furchheim
<b>Modulverantwortung Stellvertretung</b>	Kurt Alexander Ackermann
<b>Studiengang und Vertiefungsrichtung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business Administration - Vertiefung in Marketing</li> </ul>
<b>Rechtliche Grundlagen</b>	Studienordnung für den Masterstudiengang Business Administration vom 04.06.2009, Anhang zur Studienordnung für den Masterstudiengang Business Administration (Marketing) erstmals beschlossen am 07.11.2008
<b>Modulkategorie</b>	<b>Modultyp</b> Wahlpflichtmodul
<b>Spezifische Vorkenntnisse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen Marketing und Konsumentenpsychologie</li> <li>• fundierte Englischkenntnisse (lesen und verstehen)</li> </ul>
<b>Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs (durch das Modul betroffene)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fachkompetenz</li> <li>• Methodenkompetenz</li> <li>• Sozialkompetenz</li> <li>• Selbstkompetenz</li> </ul>

# Modulbezeichnung: Consumer Behavior - aktuelle Trends

## Beitrag des Moduls für Learning Objectives des Studiengangs

### Fachkompetenz

- Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte wissen & verstehen
- Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte anwenden, analysieren und verknüpfen
- Theorie- & Praxisrelevante Fachinhalte evaluieren

### Methodenkompetenz

- Problemlösung & Kritisches Denken
- Wissenschaftliche Methoden
- Arbeitsmethoden, -techniken & -verfahren
- Nutzung von Informationen
- Kreativität & Innovation

### Sozialkompetenz

- Schriftliche Kommunikation
- Mündliche Kommunikation
- Kooperation im Team & Umgang mit Konflikten
- Interkulturalität & Perspektivenübernahme

### Selbstkompetenz

- Selbstmanagement & Selbstreflexion
- Ethische & Soziale Verantwortung
- Lernen & Veränderung

## Lernziele des Moduls

Die Studierenden...

- kennen die Grundlagen der Trendforschung im Bereich Konsumentenverhalten und können diese in eigenen Worten wiedergeben
- kennen aktuelle Trends im Konsumentenverhalten und können diese benennen und evaluieren
- verstehen die Relevanz und Implikation dieser Trends für Marketingaktivitäten
- sind in der Lage, Trends auf konkrete Unternehmensbeispiele zu übertragen und deren Implikationen zu reflektieren und diskutieren
- können wissenschaftliche Artikel analysieren, synthetisieren und kritisch reflektieren
- können die Erkenntnisse aus wissenschaftlichen Quellen auf konkrete Praxisbeispiele anwenden
- können konkrete Marketingmassnahmen zur Addressierung spezifischer Trends erarbeiten
- können sich selbstständig in Gruppen organisieren (Koordination und effiziente Arbeitsaufteilung, Zeitmanagement, Sicherstellung des gleichen Wissenstandes innerhalb der Gruppe, Konfliktmanagement)
- sind in der Lage, wissenschaftliche Erkenntnisse und deren Relevanz einem breitem Publikum in verständlicher und professioneller Weise zu vermitteln
- können kritisch und reflektiert aktuelle Trendthemen debattieren und dabei verschiedene Positionen einnehmen und diese faktenbasiert vertreten

## Inhalte des Moduls

- Grundlagen der Trendforschung im Bereich Konsumentenverhalten
- Aktuelle Trends im Konsumentenverhalten
- Vorbereitung und Einführung in die Gruppenarbeit mit Hilfestellung zum Vorgehen anhand eines Beispiels
- Begleitete Gruppenarbeit zur Konzeption von Marketingmassnahmen als Antwort auf einen spezifischen Trend
- Vorbereitung und Einführung Debatten zum Thema Megatrends

## Verknüpfung zu anderen Modulen

Das Modul weist eine Verknüpfung zu folgenden Modulen auf:

- w.MA.XX.WAIM.14HS
- w.MA.XX.BMCF.14HS

## Digitale Lernressourcen

- Wissenschaftliche Literatur
- Templates
- Fallstudien
- Trendstudien

## Unterrichtsmethoden

- Literaturstudium
- Projektarbeit
- Forschendes Lernen
- Lehrvortrag
- Lehrgespräch
- Fallstudien
- Anwendungsaufgaben

Eingesetzte Sozialformen:

- Gruppenarbeit
- Einzelarbeit

## Modulbezeichnung: Consumer Behavior - aktuelle Trends

Unterrichtsgliederung		Kontaktstudium	Begleitetes Studium	Autonomes Selbststudium	
	Vorlesung	20 h	-		
	Übung	5 h	-		
	Projektarbeit	10 h	20 h		
	Seminar	-	-		
	Total	35 h	20 h	35 h	
Leistungsnachweise	Modulendprüfung		Form	Dauer (Min.)	Gewichtung
	-				
	Hilfsmittel				
	Andere	Bewertung	Format	Dauer (Min.)	Gewichtung
	Gruppenleistung Debatte	Note	Gruppenarbeit	15	10.00
	Individuelle Leistung - Debatte	Note	Einzelarbeit	15	40.00
	Schriftliche Arbeit	Note	Gruppenarbeit	0	50.00
Präsenzverpflichtung im Kontaktstudium	80%				
	Die Veranstaltung wird als Blockveranstaltung an folgenden Terminen durchgeführt. Die Präsenz während der Veranstaltungstage ist zwingend erforderlich und wird kontrolliert. 09.02.2026 ganztags 10.02.2026 ganztags 11.02.2026 ganztags 12.02.2026 ganztags 13.02.2026 ganztags Nichterscheinen ohne legitimen Grund führt zum Nichtbestehen des Moduls. Legitime Gründe sind Krankheit (mit ärztlichem Attest), Unfall, oder Todesfall in der Familie. Bei den Gruppenarbeiten ist eine dauerhafte Mitarbeit aller Gruppenmitglieder und damit eine Präsenzpflcht obligatorisch.				
Pflichtliteratur	• Relevante Literatur wird auf Moodle bereitgestellt				
Ergänzende Literatur					
Bemerkungen	<p><b>Die Gruppen- und Themenzuteilung wird vorab von den Modulverantwortlichen per Zufallsgenerator vorgenommen.</b></p> <p>Um Trittbrettfahren zu disincentivieren, machen die anderen Gruppenmitglieder dem Dozierenden einen Vorschlag zur Beurteilung der individuellen Arbeitsleistung (Peer Evaluierung). Das Ergebnis dieser Peer Evaluation kann Einfluss auf die Benotung der Leistungsnachweise, die als Gruppenarbeiten erbracht werden, haben. Der abschliessende Entscheid liegt bei den Dozierenden.</p> <p>Die Teilnehmerzahl ist auf 42 begrenzt.</p>				