

Strategisches Marketing

Wahlpflichtmodul | Profil: Marketing

Lehrende*r	Prof. Dr. Thorsten Raabe Carl von Ossietzky Universität Oldenburg
Inhalte	<p>Strategische Entscheidungen sind die Grundlage für die langfristige Handlungsplanung von Unternehmen. In Zeiten von dynamischen und komplexen Umweltverhältnissen ist strategische Planung zum einen schwieriger, zum anderen aber auch wichtiger geworden. Während auf übergeordneter Ebene der Unternehmensplanung strategische Entscheidungen für das ganze Unternehmen getroffen werden, beschäftigt sich das strategische Marketing z. B. mit den strategischen Geschäftseinheiten, geeigneten Produkt-Markt-Kombinationen und der Optimierung des Ressourceneinsatzes.</p> <p>Angesichts der fortschreitenden Globalisierung der Wirtschaften nimmt auch die Bedeutung von international ausgerichtetem Marketing als spezielle Ausprägung strategischer Marketingplanung zu. Unternehmen können nur dann auf fremden Märkten erfolgreich sein, wenn strategische und operative Entscheidungen gezielt anhand der Spezifika des jeweiligen Marktes (Ökonomie, Kultur, Kaufverhalten etc.) getroffen werden.</p> <p>In diesem Modul werden zunächst die wichtigsten Entscheidungstatbestände des strategischen Analyse- und Planungsprozesses thematisiert. Die gängigen Modelle und Konzepte werden erläutert und anwendungsorientiert beurteilt. Im Rahmen der internationalen Marktbearbeitung erfolgt eine Vorstellung ausgewählter Analysemethoden, Ziele und Strategien.</p> <p>Folgende Inhalte werden thematisiert:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Marketingorientierte Umweltanalyse — Strategische Geschäftsfeldplanung — Ableitung zielorientierter Strategien — Problemfelder im internationalen Marketing — Kontextorientierte Strategien im internationalen Marketing
Lernergebnisse	<p>Nach Abschluss des Moduls können die Teilnehmenden</p> <ul style="list-style-type: none"> — den systematischen Aufbau der strategischen Unternehmens- und Marketingplanung einordnen. — Methoden zur Analyse und Strategiefindung anwenden und mögliche Gestaltungsprobleme erkennen. — die typischen Problemfelder im internationalen Marketing reflektieren. — anhand geeigneter Informationsgrundlagen angemessene Strategien und Instrumente der internationalen Marktbearbeitung entwickeln.
Lehrformen	Internetgestütztes Studium (Einzel und in Gruppen), (virtuelles) Präsenzstudium, transferorientierte Projektarbeit
Teilnehmerzahl	max. 25 Teilnehmende
Voraussetzungen	Keine
Verwendbarkeit des Moduls	Wahlpflichtmodul
Voraussetzung für Vergabe von Kreditpunkten	<ul style="list-style-type: none"> — Regelmäßige Teilnahme an Online-Diskussionen und Präsenz-/Online-Workshops — Bestehen der studienbegleitenden Prüfungsleistungen: Lernaktivitäten und praxisorientierte Projektarbeit
Kreditpunkte und Noten	Kreditpunkte: 10 KP Notenskala: 1,0 / 1,3 / 1,7 / 2,0 / 2,3 / 2,7 / 3,0 / 3,3 / 3,7 / 4,0 / 5,0
Häufigkeit des Angebots	Das Modul wird in einem Turnus von zwei bis drei Semestern angeboten.
Arbeitsaufwand	Gesamt: ca. 300 Std. (Inputphase: ca. 90 Std.; Transferphase: ca. 120 Std.; Ergebnisphase: ca. 40 Std.; Abschlussphase: ca. 50 Std.)
Dauer	ca. 26 Wochen
Termine	Zurzeit liegen keine Termine vor.
Gebühr	890,00 Euro