



HOCHSCHULE  
LANDSHUT

HOCHSCHULE LANDSHUT  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



**Kompetenzmodul  
„Marketing- und Vertriebsmanagement“**

**Info-Veranstaltung Wintersemester 2023/24**

A black and white close-up portrait of Peter Drucker. He is looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression. He is holding a pair of dark-rimmed glasses in front of his face with his right hand. The background is a plain, light-colored wall.

***Marketing and innovation make money.  
Everything else is a cost.***

**Peter Drucker**

Welche Themen würden Sie sich im  
Kompetenzmodul Marketing & Vertrieb  
wünschen?

# Kompetenzmodul „Marketing & Vertrieb“: Konzeptioneller Rahmen.

**Strategie / Konzept  
Controlling**

**Produkt &  
Preis**

**Kommuni-  
kation**

**Vertrieb**

**Kunden-  
service**

**Prozess  
IS**

**Gute Ergänzungen: Controlling, Wirtschaftsinformatik**

### Ziele

- Vertiefung & Erweiterung der Inhalte der Grundlagen-Vorlesung
- Diskussion aktueller Trends in Marketing & Vertrieb
- Vermittlung von Methodenkompetenz

### Elemente der Lehre

- Vorlesungseinheiten
- Studierenden-Präsentationen mit moderierter Diskussion
- Fallstudien & Übungen (ggf. Praxisprojekt)
- Praktiker Vorträge & Exkursionen
- Digitale Kursunterstützung

## Marketing & Vertrieb 1 (SoSe)

- Kommunikations- & Content-Strategien mit Generativer KI
- Projektarbeit: Innovative Kundenkommunikation anhand von Chatbots (Informatik & BWL)
- Marketing- und Content Strategie, Fallstudie oder Praxisprojekt

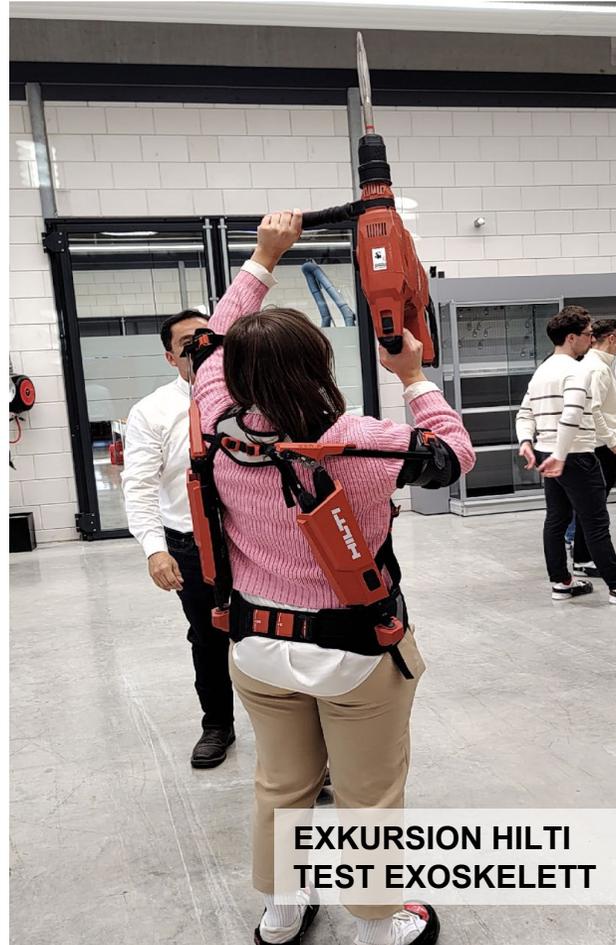
## Marketing & Vertrieb 2 (WiSe)

- Digitales Marketing, KI & Vertriebsmanagement
- State of the Art Konzepte im Marketing & Vertrieb
- Marketing-Simulation, Fallstudie oder ein Praxisprojekt
- Nachhaltigkeitsmarketing

# Impressionen aus vergangenen Kompetenzmodulen



**ABSCHLUSSPRÄSENTATION  
VOLLCORNER MÜNCHEN**

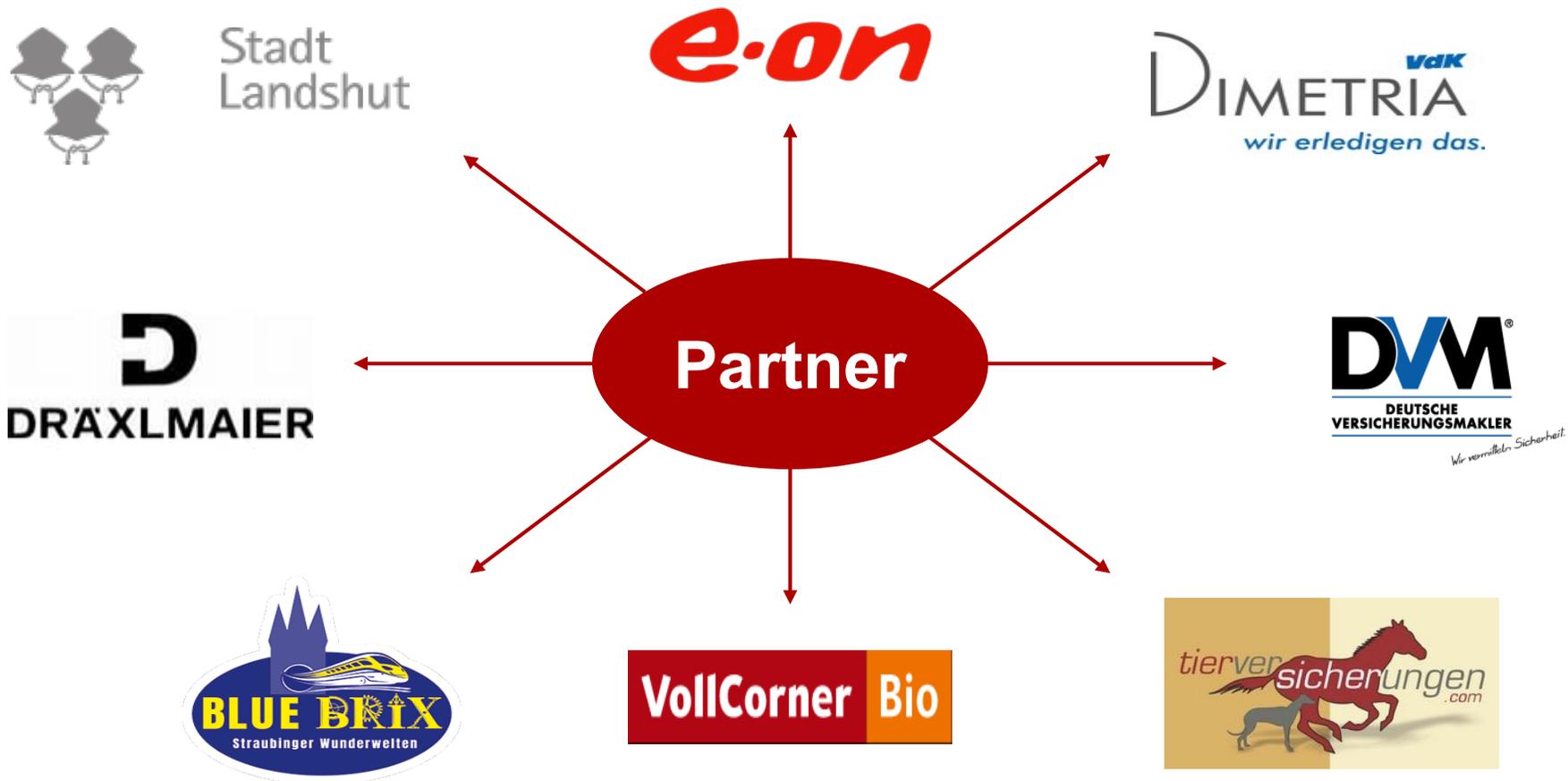


**EXKURSION HILTI  
TEST EXOSKELETT**



**BLUEBRIX STRAUBING  
ABSCHLUSSPRÄSENTATION**

# Praxisprojekt-Partner des Kompetenzmoduls Marketing & Vertrieb



# A few words about me.

## Head of Strategy at Merkle DACH (Munich, Zurich)

\_6 years in Digital and Data.  
\_Digital Transformation Consulting, Marketing, CRM and Commerce Solutions.

## Marketing and PR at DANONE GmbH (Munich)

\_10 years in Marketing and PR.  
\_Sustainability, Customer Insights and Public Relations.

## TUM School of Management (Munich & Chicago)

\_Lecturer in Marketing, Consumer Behavior and Research Methods.  
\_Research on Life Transitions and Emotions.

## Sports, Explore the World, Family

#Outsideisfree, #Vanlife, #Yoga and Surfing



#data  
#customer insights  
#marketing  
#emotion tracking



**Prof. Dr. rer. nat. Eduard Kromer**

Fakultät/Bereich: Angewandte Informatik/Künstliche Intelligenz

**Prof. Dr. rer. nat. Sandra Eisenreich**

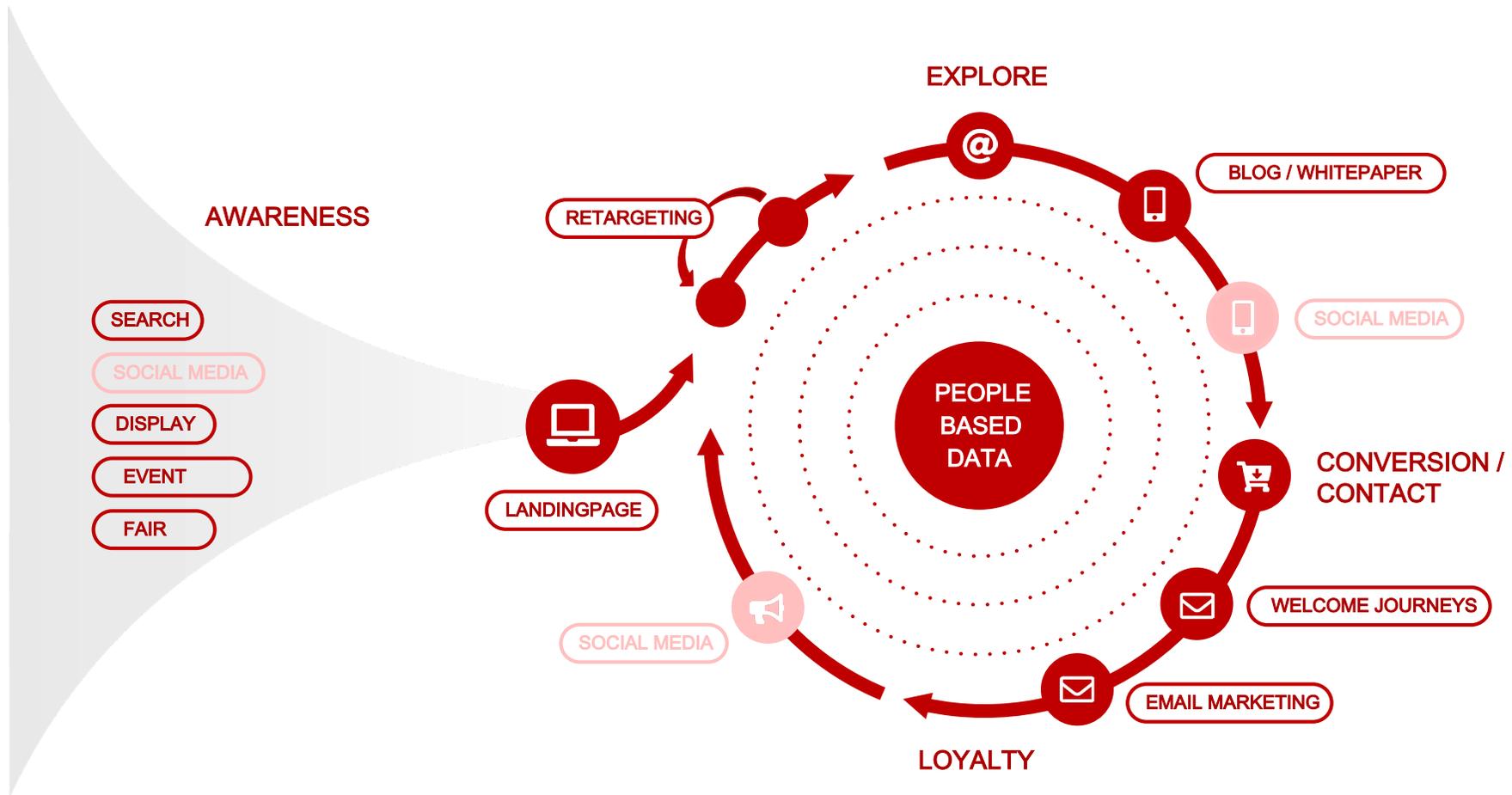
Fakultät/Bereich: Angewandte Informatik/Künstliche Intelligenz



**Prof. Dagmar Schuller**

Fakultät/Bereich: Informatik

# Kompetenzmodul "Marketing & Vertrieb 1": Warum ist Kommunikation im Marketing wichtig?



# Kompetenzmodul "Marketing & Vertrieb 1": Sommersemester – Prof. Dr. Martina Mitterhofer

MIDJOURNEY VERSIONS COMPARED



**V1**  
Feb 2022



**V2**  
Apr 2022



**V3**  
Jul 2022



**V4**  
Nov 2022



**V5**  
Mar 2023



**V5.1**  
May 2023



**V5.1 --style raw**  
May 2023



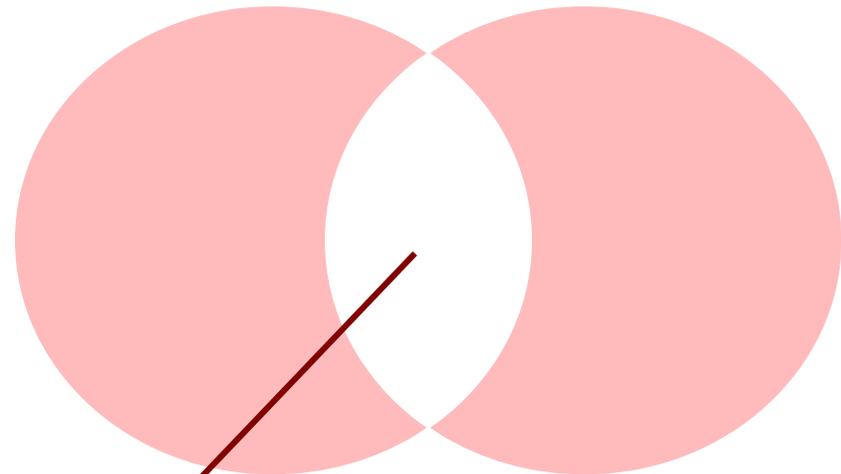
**V5.2**  
Jun 2023



**V5.2 --style raw**  
Jun 2023

**Betriebswirtschaft**

**Informatik**



**LLM (z.B. Chat GPT, Langdock etc.) für  
Marketing und Kommunikation**

## Fokus:

Verbindung von Informatik und  
Marketing / Kommunikation

- Digitale Kommunikation
- Integrierte  
Marketingkommunikation (IMC)

Projektplanung und  
Projektmanagement beim Bau  
eines Prototyps

Testen und Bewertung der  
Performance des Prototypen

## Leistungsnachweise:

- Prototyperstellung (Vorleistung)
- Präsentationsunterlage (30%)
- Seminar-/Studienarbeit (70%)

# A few words about me.

## Professor in international Marketing & Sales (Landshut)

- \_10 years in teaching Marketing & Sales Management.
- \_Several projects in B2B and B2C – in cooperation with students and in consulting.

## Keylens (former Vectia) (Munich)

- \_Customer management, Sales, Customer Acquisition and Retention.

## Linde Healthcare (Munich)

- \_Roles in intern. Business Development, e-Commerce and Catalogue Business

## HSG University of St. Gallen (St. Gallen)

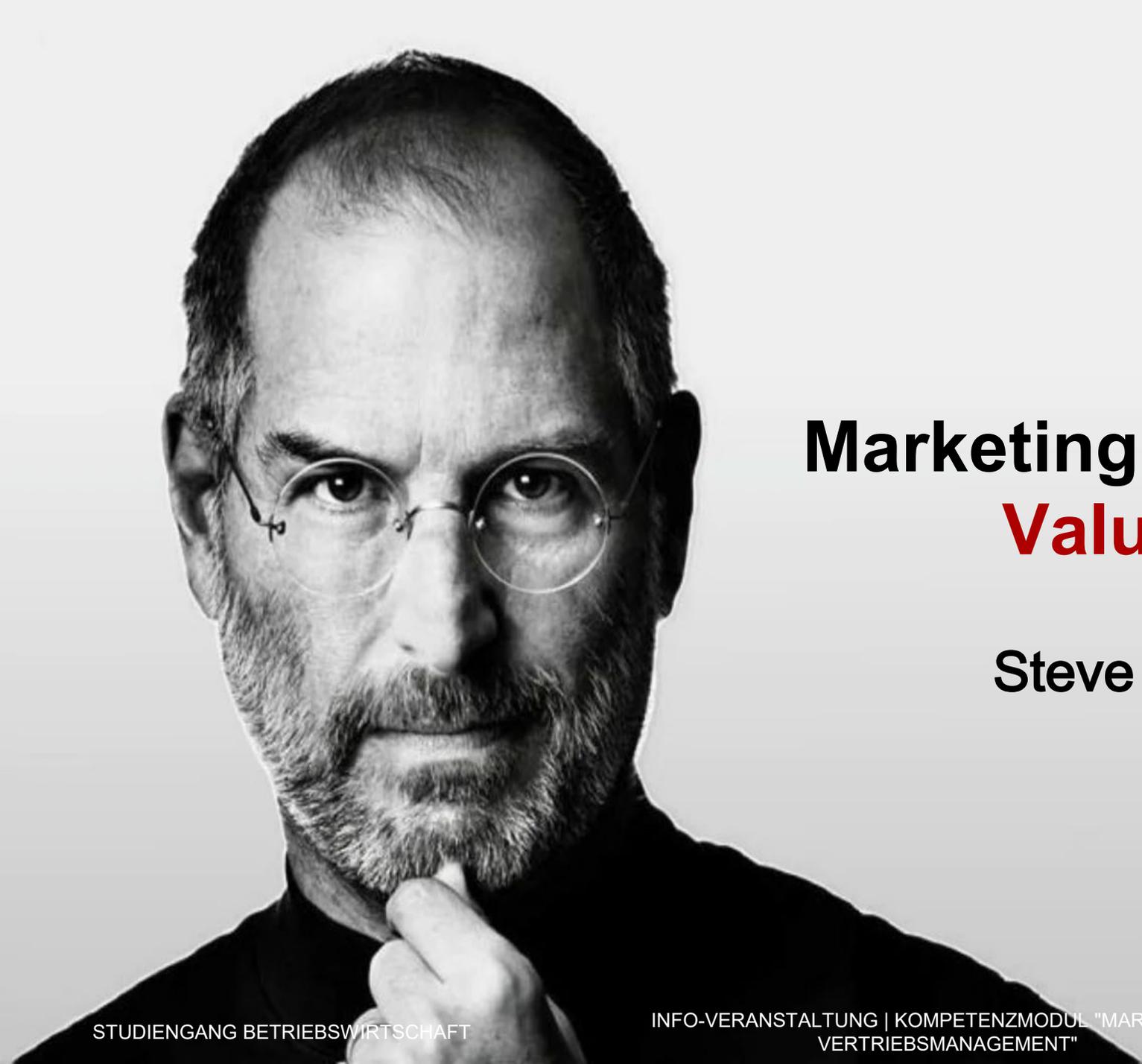
- \_Lecturer in Information Science & Processes.
- \_PhD Research on Customer Management.

## Family & Friends, Sports, Mountains

#vertrieb  
#CRM  
#data  
#marketing



- **Fokus** liegt auf aktuellen Marketing- und Vertriebsthemen aus den Schwerpunkten:
  - Vertriebsmanagement / Digitalisierung des Vertriebs
  - Digitales Marketing & (Gen)KI im Marketing & Vertrieb
  - Nachhaltigkeitsmarketing
- Aktuelle **Marketing- und Vertriebsliteratur** wird im größeren Umfang analysiert und ausgewertet; Arbeit mit Fallstudien
- Marketingsimulation, Fallstudie oder ein Praxisprojekt
- **Prüfungsleistung**
  - Präsentation (Vorleistung)
  - Seminar- / Studienarbeit (70%)
  - Weitere Ausarbeitung zu Vorlesungsinhalten z.B. Lerntagebuch (30%)



# Marketing is about **Values**

Steve Jobs

# Noch Fragen?



Hochschule Landshut (HAW)  
Fakultät Betriebswirtschaft  
Am Lurzenhof 1  
D-84036 Landshut

Telefon: +49 (0)871 – 506 0  
Mail: [info@haw-landshut.de](mailto:info@haw-landshut.de)  
Internet: [www.haw-landshut.de](http://www.haw-landshut.de)