



Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin

University of Applied Sciences

BA BWL

Vertiefung Marketing

Was ist Marketing
bzw. marktorientierte
Unternehmens-führung?



Marketing bezeichnet Prozesse und Institutionen zur Schaffung, **Kommunikation, Bereitstellung** und zum **Austausch von Angeboten**, die einen **Wert** haben für Kunden, Auftraggeber, Partner und die Gesellschaft insgesamt.



Vertiefung Marketing besteht aus vier Säulen:

- Marketing im **Business-to-Business** Bereich („Input“ im 4. Semester)
- Marketing im **Business-to-Consumer** Bereich („Input“ im 4. Semester)
- Wissenschaftliche **Seminararbeit** („Output“ im 6. Semester)
- **Praxisprojekt** („Output“ im 6. Semester)



Industriegüter- und Dienstleistungsmarketing (SB14; „IGM“)

- **Geschäftstypen und -beziehungen** zwischen Unternehmen (B2B)
- **Markenmanagement** im B2B-Bereich
- Aufbau produktbegleitender **Dienstleistungen**
- Seminaristischer Unterricht mit Interaktionen, 5 LP, 4 SWS, 4. Semester



Konsumgütermarketing (SB15; „KGM“)

- **Konsumentenverhalten** und Vertiefungen zum Marketing-Mix (inkl. strategische Überlegungen, z.B. zu „STP“ und Nachhaltigkeit)
- **Marketing in digitalen Umgebungen** (z.B. Programmatic Advertising)
- Seminaristischer Unterricht mit Interaktionen, 5 LP, 4 SWS, 4. Semester



Ausgewählte Probleme des Marketing (SB16; „Seminar“)

- Selbständige Bearbeitung und Präsentation **aktueller Themen** (praxisorientiert, theoriegeleitet)
- **Hausarbeit** mit Präsentation zur Vorbereitung auf **Abschlussarbeit** und Kolloquium, 5 LP, 4 SWS, 6. Semester



Angewandtes Marketing (SB 17; „Projekt“)

- **Wechselnde Aufgaben** durch **Praxispartner**, z.B. Analyse von Markenimages, Marketingkonzepte, Zufriedenheitsbefragungen, Marktforschung ...
- **Teamarbeit**, 5 LP, 4 SWS, 6. Semester

Einstiegsgehälter:

Produkt- bzw.
Warengruppen-
Management oder
Marktforschung:
ca. 50.000 €

...

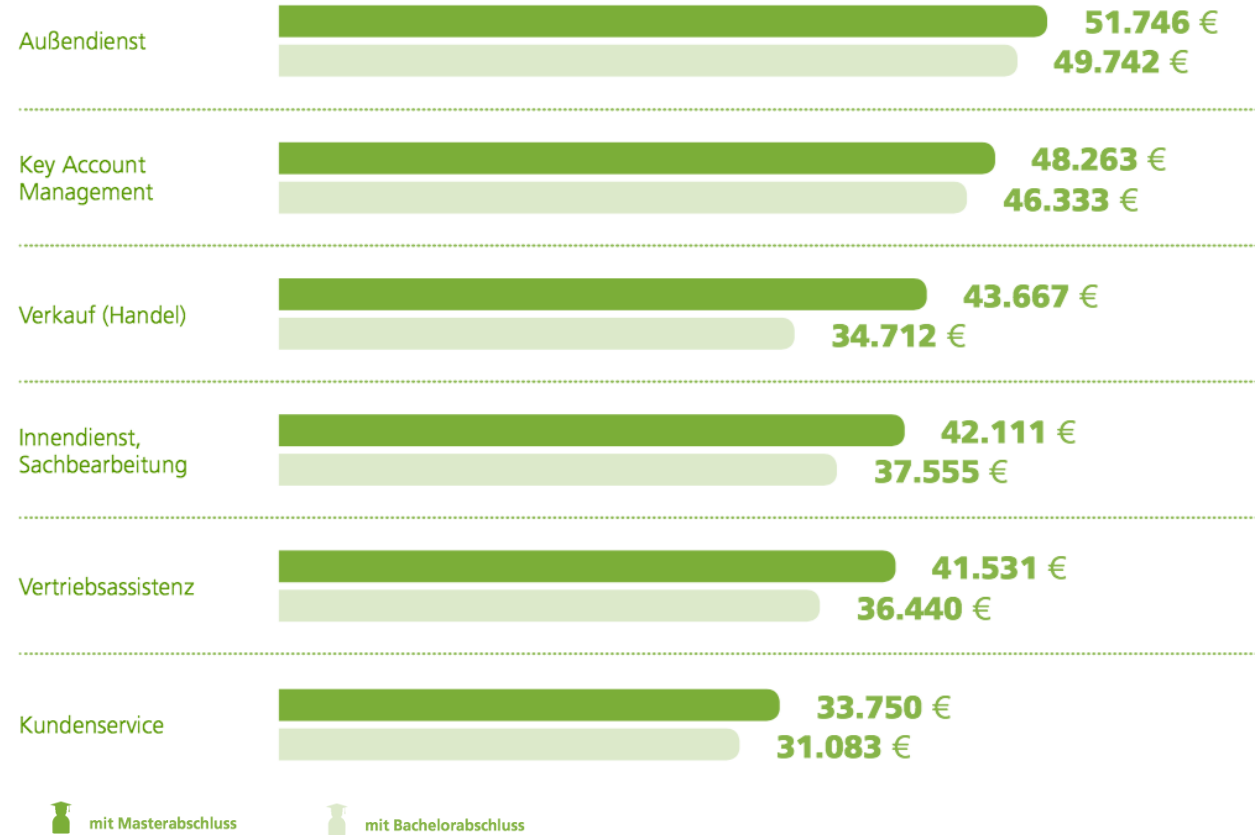
Redaktion, PR:
ca. 40.000 €

DIE GEHÄLTER FÜR BERUFE IM MARKETING IM ÜBERBLICK



Berufsmöglichkeiten im Marketing

- Investitions- und Konsumgüterindustrie
- Groß- und Einzelhandel, E-Commerce
- Agenturen und Dienstleister (Kommunikation, Beratung, Marktforschung)
- Verbände, öffentliche und Non-Profit-Organisationen



Berufsmöglichkeiten im Vertrieb

- Im **Vertrieb** sind Gehälter idR höher als im Marketing
- In der **Industrie** sind Gehälter idR höher als in Agenturen
- Mit **Master** sind Gehälter idR höher als mit Bachelor
- Master Industrial Sales and Innovation Management an der HTW Berlin



- Prof. Dr. Ronald **Pörner**
- Prof. Dr. Annett **Wolf**; Prof. Dr. Brigitte **Clemens-Ziegler** (Ruhestand)
- Prof. Dr. Holger **Lütters**
- Prof. Dr. Steffen **Herm** (Fachkoordinator)
- **Lehrbeauftragte aus der Praxis** und **zahlreiche Gastreferenten**



Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin

University of Applied Sciences

**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit**