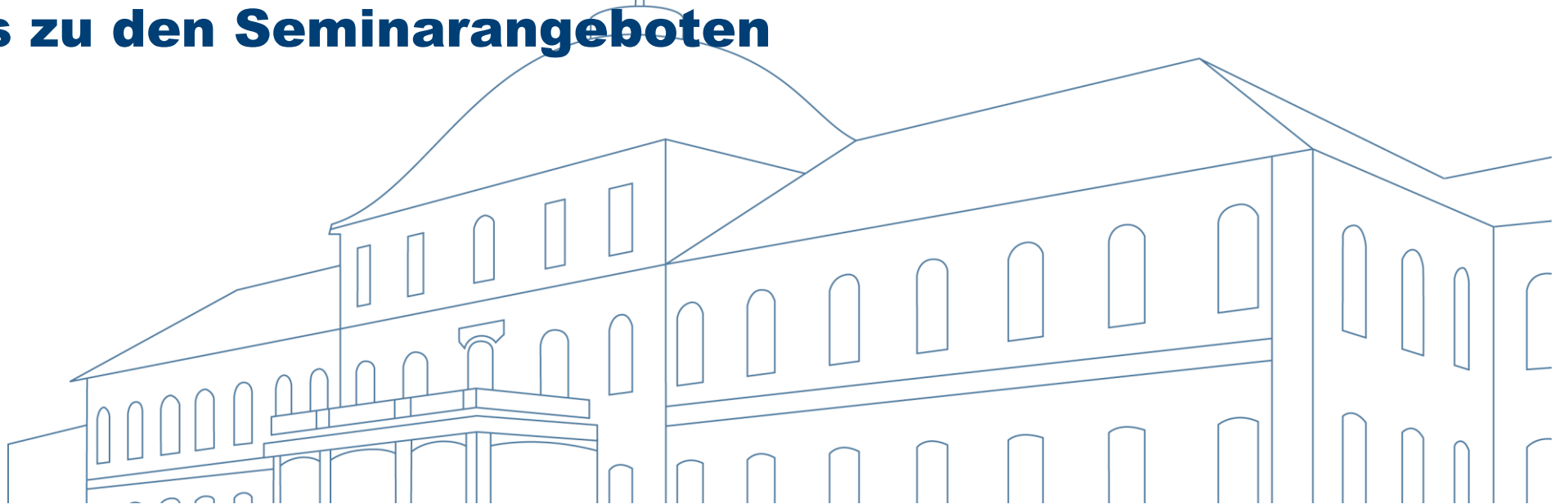




UNIVERSITÄT  
HOHENHEIM

# **Masterseminare im Schwerpunktbereich Marketing Wintersemester 2024/25**

## **Infos zu den Seminarangeboten**





## **Seminar 1: ÖPNV der Zukunft: Seminar zur Qualität digitaler Mobilitätsdienstleistungen bei der SSB (Lehrstuhl Hadwich, 570D)**

Im Rahmen dieses Masterseminars, das in Kooperation mit der Stuttgarter Straßenbahnen AG (SSB) stattfindet, analysieren Studierende das kundenseitige Mobilitätsverhalten im ÖPNV sowie das Nutzungsverhalten hinsichtlich digitaler Kundenschnittstellen und innovativer Services der SSB (z. B. polygo-App). Mithilfe eines Mixed-Methods-Ansatzes (bspw. Kombination aus einer qualitativen Tagebuchstudie und einer quantitativen Online-Befragung), reflektieren sie detailliert das kundenseitige Mobilitäts- und Nutzungsverhalten. Ziel ist es, Qualitätsindikatoren für digitale Kundenschnittstellen und innovative Dienstleistungen der SSB zu identifizieren und durch eine quantitative Befragung zu validieren. Die gewonnenen Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen werden bei der SSB präsentiert und in einem Abschlussbericht zusammengefasst.

### **Ablauf:**

- Das Seminar umfasst eine Kick-Off Veranstaltung (Oktober 2024), die Abschlusspräsentation (Januar 2025) sowie asynchrone Selbstlern- und Bearbeitungsphasen (Oktober-Dezember 2024) und individuelle Gruppengespräche (November 2024). Die Abgabe des Abschlussberichts erfolgt ca. zwei Wochen nach der Abschlusspräsentation (Januar 2025).
- Es besteht Anwesenheitspflicht bei sämtlichen Seminarterminen. Genaue Termine werden im Kick-Off bekannt gegeben.
- Die Teilnehmerzahl ist auf max. 30 Personen begrenzt. Die Teilnehmenden werden in Kleingruppen eingeteilt.
- Die Seminarleistung besteht aus einer Abschlusspräsentation und einem Abschlussbericht.
- Das Seminar findet in deutscher Sprache statt.
- Dozenten: Prof. Dr. Karsten Hadwich & Dr. Maxim Saleschus
- Ansprechpartner: Maxim Saleschus ([maxim.saleschus@uni-hohenheim.de](mailto:maxim.saleschus@uni-hohenheim.de))



## Seminar 2: „Big Mountain – das Business Game zum Verhandlungsmanagement“ (Lehrstuhl Voeth, 570A)

Im Rahmen des Seminars wird das Verhandlungsplanspiel "**Big Mountain**" durchgeführt. Zu Beginn des Planspiels werden den Teilnehmern Tools und Instrumente des Verhandlungsmanagements vorgestellt. In verschiedenen aufeinander aufbauenden Runden werden Verhandlungen mit den anderen Parteien geführt. Die zuvor vorgestellten Tools und Instrumente sollen bei der **Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung** dieser Verhandlungsrunden angewendet werden. Durch die **praktische** Anwendung der Tools lernen die Teilnehmer, **komplexe Verhandlungssituationen** erfolgreich zu bewältigen. Zusätzlich erfolgt ein **individuelles Coaching** durch die Dozenten und Mitspieler, um das **individuelle** Verhandlungsverhalten zu **verbessern**.

### Ablauf:

- Das Seminar findet voraussichtlich als Skiseminar, **geblockt** an drei aufeinanderfolgenden Tagen, in einem Skigebiet statt. Der Termin, wie auch weitere Informationen, werden vor Semesterbeginn über die Website des Lehrstuhls für Marketing & Business Development bekannt gegeben.
- Es besteht **Anwesenheitspflicht** an den Seminartagen.
- Die Seminarleistung besteht aus der aktiven Mitarbeit, der zielführenden Anwendung der Tools und Instrumente des Verhandlungsmanagements sowie dem im Planspiel erzielten Ergebnis.
- Voraussetzung ist, dass **zuvor** bzw. **parallel** die Master-Vorlesung „**Verhandlungsmanagement**“ belegt wird.
- Darüber hinaus können aus Sicherheitsgründen nur **geübte Skifahrer\*innen** an dem Seminar teilnehmen; vor Ort besteht Skifahrtspflicht.
- Die Teilnehmerzahl ist auf max. **16** Personen (10 Studierende neue PO Schwerpunkt Marketing; 6 Studierende alte PO Schwerpunkt Marketing & Management) begrenzt.
- Das Seminar findet in **deutscher** Sprache statt.
- Der Lehrstuhl übernimmt einen Teil der Kosten. Der Eigenanteil für das Seminar beträgt zwischen **250** und **300** Euro (beinhaltet Unterkunft, Transport, Frühstück/ Abendessen und Skipässe).
- Dozent/-in: M.A. Sabrina Marx und M.A. Constanze Hermann.
- Ansprechpartnerin: Sabrina Marx (sabrina.marx@uni-hohenheim.de).



## Seminar 3: Current Topics in Consumer Behavior (Lehrstuhl Hüttli-Maack, 570E)

Im Rahmen des Seminars werden verschiedene **aktuelle Fragestellungen** aus dem Bereich **Consumer Behavior** bearbeitet. Diese Themen orientieren sich i.d.R. an unseren Forschungsthemen (siehe Homepage). Mögliche Themenbereiche können z.B. nachhaltiges Konsumentenverhalten, Neugierde, Sprachen in der Produktkommunikation oder Anthropomorphismus (=Vermenschlichung) im Werbekontext sein. Zu den „Current Topics“ werden **empirische Projektarbeiten** in Teams durchgeführt, d.h. die Studierenden führen, in Abstimmung mit dem/der zuständigen Lehrstuhlmitarbeiter/in, eine **empirische Studie** durch.

Das Seminar findet semesterbegleitend statt. Genaue Uhrzeiten und Daten werden noch bekannt gegeben.

Kick-off Informationsveranstaltung  
SPSS-Einführung  
Abgabe der Seminararbeit  
Präsentation der Arbeit

Mitte/Ende Oktober 2024  
Digital über ILIAS (asynchron)  
Mitte/Ende Januar 2025  
Mitte/Ende Januar 2025

### Ablauf:

- Die Seminarsprache ist **ENGLISCH**.
- Die Bearbeitung findet in **Kleingruppen** statt.
- Eine **Nichtteilnahme an der Kick-off Veranstaltung** führt automatisch zum **Verlust des Anspruches auf den Seminarplatz**.
- Wir setzen die Bereitschaft zur Einarbeitung in SPSS (Statistikprogramm) voraus.
- Die Seminarleistung besteht aus einer **schriftlichen Ausarbeitung**, einer **Abschlusspräsentation** sowie einer **aktiven Teilnahme** im Rahmen der **Diskussion** zu den Abschlusspräsentationen.
- Die Teilnehmerzahl ist auf 18 Plätze begrenzt (6 Plätze für Studierende im Schwerpunkt Marketing & Management – alte Prüfungsordnung, 12 Plätze für Studierende im Schwerpunkt Marketing – neue Prüfungsordnung).
- Ansprechpartner/in: **Katharina Saile** (katharina.saile@uni-hohenheim.de)



## Wichtige Hinweise

**ACHTUNG:** Bitte beachten Sie, dass es sich bei diesen Seminaren um das Angebot für den **Schwerpunktbereich „Marketing“** handelt (*neue Prüfungsordnung des Management Master mit 5 Schwerpunktbereichen, ab Studienbeginn Wintersemester 23/24*).

Sollten Sie sich für Seminare in anderen Schwerpunkten anmelden wollen, melden Sie sich bitte direkt bei den jeweiligen Ansprechpersonen:

### Für Seminare...

... im **Schwerpunktbereich Organizational Behavior**: [institut570b@uni-hohenheim.de](mailto:institut570b@uni-hohenheim.de)

... im **Schwerpunktbereich Digital Business Management**: [digital@uni-hohenheim.de](mailto:digital@uni-hohenheim.de)

... im **Schwerpunktbereich Entrepreneurship, Innovation & Sustainability**: <https://entrepreneurship.uni-hohenheim.de>

Die Anmeldung zu den Seminaren im **Schwerpunktbereich „Marketing & Management“** (*alte Prüfungsordnung, bis Studienbeginn Wintersemester 22/23*) finden Sie auf der Homepage vom Lehrstuhl für Unternehmensführung (Prof. Dr. Marion Büttgen): <https://unternehmensfuehrung.uni-hohenheim.de/>



## Anmeldung zum Seminar im Schwerpunktbereich Marketing & Management im Überblick

Anmeldung	Zuteilung	Bearbeitung
<ul style="list-style-type: none"><li>• Anmeldung für Masterstudierende über die Homepage des Lehrstuhls für Marketing &amp; Konsumentenverhalten (<a href="https://muk.uni-hohenheim.de/">https://muk.uni-hohenheim.de/</a>)</li><li>• Anmeldung läuft vom <b>17.06.2024 bis zum 15.07.2024 (23:59 Uhr)</b></li><li>• Jede/r Studierende äußert ihre/ seine Präferenzen (bitte bringen Sie alle Seminare in eine Präferenzrangordnung).</li><li>• Die Studierenden werden so zugeteilt, dass alle einen Seminarplatz mit möglichst hoher Präferenz erhalten.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Studierende, die sich in einem höheren Semester befinden, oder bei der letzten Anmeldung keinen Platz erhalten haben, werden bevorzugt berücksichtigt. (Bitte senden Sie dazu eine kurze Erinnerung an: <a href="mailto:katharina.saile@uni-hohenheim.de">katharina.saile@uni-hohenheim.de</a>)</li><li>• Es besteht kein Anspruch auf einen Seminarplatz.</li><li>• Nach Anmeldeschluss dauert es in der Regel nur einige Tage, bis die Studierenden über die Zuteilung informiert werden.</li><li>• Ein nachträglicher Tausch zwischen den Studierenden ist nicht möglich.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beachten Sie hierzu die jeweiligen Informationen und Rahmenbedingungen der einzelnen Seminarbeschreibungen.</li></ul>



UNIVERSITÄT  
HOHENHEIM

## Anmeldung zum Schwerpunktseminar im Schwerpunkt Marketing (neue PO)

Link zur Umfrage: <https://ww2.unipark.de/uc/marketing/ws24/>





UNIVERSITÄT  
HOHENHEIM

## ■ Ansprechpartnerin zur Vergabe der Masterseminare im Schwerpunktbereich Marketing



**Katharina Saile**

---

Lehrstuhl für Marketing & Konsumentenverhalten (570E)

E-Mail: [katharina.saile@uni-hohenheim.de](mailto:katharina.saile@uni-hohenheim.de)