

Masterseminar Schwerpunktfächer Marketing und Marketing-&Management-Insights Wintersemester 2017/18



Modalitäten zur Anmeldung | Seminarangebot: Lehrstuhl für Nachhaltigkeitsmanagement (570G)
Dienstleistungsmanagement (570D) | Marketing & Business Development (570A)
Marketing & Konsumentenverhalten (570E)



Anmeldung zum Seminar im Überblick

Anmeldung	Zuteilung	Bearbeitung
<ul style="list-style-type: none"> • Anmeldung für Masterstudierende über die Homepage des Lehrstuhls für Marketing & Konsumentenverhalten (570E) • Anmeldung vom 7. Juli bis 31. Juli (Anmeldung am 7. Juli um 8:00 Uhr freigeschaltet, endet am 31. Juli um 12 Uhr) • Jeder Studierende äußert seine Präferenzen, in Abhängigkeit der jeweilig gewählten Schwerpunktfächer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden werden so zugeteilt, dass alle einen Seminarplatz mit möglichst hoher Präferenz erhalten. • Die Vergabe erfolgt nicht nach dem first-come, first-serve Prinzip, der Zeitpunkt ihrer Anmeldung innerhalb des Anmeldezeitraums spielt somit keine Rolle. • Nach Anmeldeschluss werden die Studierenden bis spätestens Anfang August über die Zuteilung informiert werden. • Ein nachträglicher Tausch zwischen den Studierenden ist nicht möglich. 	<ul style="list-style-type: none"> • Beachten Sie hierzu die jeweiligen Informationen und Rahmenbedingungen der einzelnen Seminarbeschreibungen.



Seminar am Lehrstuhl für Nachhaltigkeitsmanagement: Hybrid Business and Social Entrepreneurship Anrechenbar für das Schwerpunktfach: Marketing-&Management-Insights

Die Teilnehmer setzen sich **forschungsnah** mit sozialen Unternehmern und ihren Angestellten auseinander. Ziel hierbei ist es auf Basis eigener empirischer Erhebungen (z.B. semi-strukturierte Interviews), die anschließend mit allen Seminarteilnehmern geteilt und in Gruppen analysiert werden, ein **besseres Verständnis über Social Entrepreneure und Angestellte in hybriden Unternehmen zu generieren**.

Genauere Uhrzeiten und Daten des Seminars werden noch bekannt gegeben.

- Voraussichtlich 2 Kick-off Veranstaltungen (je 4 Std.) Mitte/Ende Oktober 2017
- Workshops (Datenerhebung und -analyse, Q&A-Sessions) November 2017-Januar 2018
- Abschlusspräsentation und Abgabe der schriftlichen Ausarbeitung Ende Januar 2018

- Die Leistungsnachweise für das Seminar werden allesamt (ausgenommen die Datenerhebung) auf **Englisch** erbracht.
- Eine Nichtteilnahme an den Kick-off Veranstaltungen führt automatisch zum Verlust des Anspruches auf den Seminarplatz.
- Die Seminarleistung besteht aus empirischer Datensammlung und -analyse, einer Gruppenpräsentation sowie einer schriftlichen Ausarbeitung.
- Die Teilnehmerzahl ist begrenzt (max. 20 Plätze).
- Dozent: Prof. Dr. Hahn mit Mitarbeiter
- Ansprechpartner: Dr. Felix Ostertag (felix_ostertag@uni-hohenheim.de)



Seminar am Lehrstuhl für Dienstleistungsmanagement: Praxisprojekt mit car2go Anrechenbar für das Schwerpunktfach: Marketing-&Management Insights

Im Rahmen des Seminars setzen sich die Studierenden mit **Anforderungen an car2go in unterschiedlichen Städten weltweit** auseinander. Teil des Seminars ist eine Sekundäranalyse, Experteninterviews sowie deren Auswertung und die Ableitung von Strategiemeasures für car2go.

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

- Kick- off Informationsveranstaltung Mitte Oktober 2017
- Workshop 1 Mitte November 2017
- Workshop 2 Mitte Dezember 2017
- Abgabe der Seminararbeit Anfang/Mitte Januar 2018
- Präsentation der Arbeit Mitte/Ende Januar 2018
- Die Bearbeitung findet in **Viererteams** statt.
- Eine Nichtteilnahme an der Kick-off Veranstaltung führt automatisch zum Verlust des Anspruches auf den Seminarplatz.
- Die Seminarleistung besteht aus einer schriftlichen Ausarbeitung, einer Abschlusspräsentation sowie einer aktiven Teilnahme im Rahmen der Diskussion zu den Abschlusspräsentationen.
- Die Teilnehmerzahl ist begrenzt (max. 20 Plätze).
- Dozent: Prof. Dr. Karsten Hadwich mit Mitarbeiter
- Ansprechpartnerin: Mareike Falter (mareike.falter@uni-hohenheim.de)



Seminar am Lehrstuhl für Marketing & Business Development: Brand Management in Verhandlungen Anrechenbar für das Schwerpunktfach: Marketing

Neuste Studien der Markenforschung, welche sich bislang auf das Konsumentenmarketing fokussierte, konnten Marken eine hohe Bedeutung für B2B Märkte nachweisen. Die Verhandlungen, als eine der häufigsten Interaktionsprozesse in geschäftlichen Beziehungen, blieb bei diesen Untersuchungen jedoch bislang unbeachtet. Das Ziel dieses Seminars ist es deshalb, den Brand Touchpoint „Verhandlung“ näher zu analysieren. Die Bearbeitung der Themen kann sowohl empirisch als auch literaturbasiert erfolgen.

Die genauen Uhrzeiten und Daten des Seminars werden noch bekanntgegeben.

- Kick-off Veranstaltung Oktober 2017
- Präsentation und Abgabe der Seminararbeit Januar 2018
- Die Bearbeitung findet in **Zweierteams** statt.
- Eine Nichtteilnahme an der Kick-off Veranstaltung führt automatisch zum Verlust des Anspruches auf den Seminarplatz.
- Die Seminarleistung besteht aus einer Zwischenpräsentation, einer Abschlusspräsentation, einer schriftlichen Ausarbeitung sowie einer aktiven Teilnahme im Rahmen der Diskussion.
- Die Teilnehmerzahl ist begrenzt (max. **20** Plätze).
- Dozent: Prof. Dr. Voeth mit Mitarbeiter
- Ansprechpartnerin: Anne Maria Stefani (anne.stefani@uni-hohenheim.de)

