

Strategischer B2B-Vertrieb: Konzepte, Technologien und Verhandlungsstrategien Sommersemester 2026

Der B2B-Vertrieb steht zunehmend vor neuen Herausforderungen durch Digitalisierung, steigenden Wettbewerbsdruck und veränderte Kundenanforderungen. Im Rahmen dieses Masterseminars beschäftigen sich die Studierenden mit zentralen Themen des modernen Vertriebsmanagements wie Value-Based Selling, Key Account Management, digitale Vertriebskanäle sowie Verhandlungstechniken im Industriegütermarkt. In Kooperation mit der Hilti Group erhalten die Teilnehmenden praxisnahe Einblicke in aktuelle Herausforderungen des technischen Vertriebs. Ein besonderes Highlight des Seminars ist ein interaktiver Verhandlungsworkshop mit dem Praxispartner, in dem die Studierenden reale Verhandlungssituationen simulieren und praxisnah anwenden können. Die Seminararbeiten verbinden theoretische Konzepte aus der Vertriebs- und Marketingforschung mit einer empirischen Untersuchung, beispielsweise in Form von Online-Befragungen, Interviews oder experimentellen Studien. Ziel des Seminars ist es, wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse zu generieren und praxisrelevante Handlungsempfehlungen für den B2B-Vertrieb abzuleiten.

Studiengänge	alle Masterstudiengänge, die eine wirtschaftswissenschaftliche Vertiefung erfordern (z. B. Medienwissenschaft, Technologie-orientiertes Management)
Anmeldung	23.03.2026 (12 Uhr) – 10.04.2026 (12 Uhr) - Anmeldung erfolgt über Stud.IP (Suche nach „Seminar zum Marketing“) - Begrenzte Teilnehmerzahl – Vergabe nach Anmeldezeitpunkt - Anmeldung ist verbindlich und <u>verpflichtet</u> zur Teilnahme, sofern das Seminar zustande kommt (Mindestteilnehmerzahl)
zu erbringende Leistungen für 4 CP	Anfertigung einer Seminararbeit (ca. 30 Seiten) in der Gruppe (3-4 Teilnehmer) zu einem vorgegebenen Thema Präsentation der Inhalte der Seminararbeit (20 Minuten pro Gruppe mit anschließender Diskussion) in Präsenz - Die Qualifikationsziele des Seminars sind selbstständiges wissenschaftliches Arbeiten und das Erlernen des wissenschaftlichen Diskurses.
Bearbeitung der Seminararbeit	- in der Zeit vom 14. April 2026 – 14. Juli 2026 - Abgabe der Seminararbeit am 14. Juli 2026 per E-Mail (12 Uhr) an den zuständigen Betreuer der Arbeit
Seminartermine (Präsenz)	14. April 2026 / 11:30-12:30Uhr Einführung in das Seminar 23. Juni 2026 / 11:30 – 13:30 Uhr Präsentation der Seminararbeiten in einer Blockveranstaltung (+ Feedback) TBA Verhandlungsworkshop mit Vertretern der Hilti Group - Die persönliche Teilnahme an allen Terminen ist <u>verpflichtend</u>.

Stand: 31.03.2026

Sollten Sie weitere organisatorische Fragen haben, können Sie sich gerne an Frau Dr. Sippel (t.sippel@tu-braunschweig.de) wenden.