



# MARMARA UNIVERSITÄT - Fakultät für Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftslehre (in Deutscher Sprache)

## SYLLABUS

Vorlesungscode	Name der Vorlesung	Vorlesungstyp	Vorlesungsgruppe * für Wahlfächer	Semesterwochenstunden (SWS)		ECTS	Voraussetzungsveranstaltung mindestnote in Buchstaben-format
				T	P		
MRK3021	Distributionspolitik	Pflichtfach		3	0	5	
Voraussetzung		Mindestnote in Buchstaben-format				Note	
Veranstaltungssprache							
Vortragende/-r							
Lehrinhalt	In dieser Vorlesung werden in erster Linie die Distributionsfunktionen und –systeme dargestellt. Weiterhin werden die Distributionsorgane der Produzenten, Groß- und Einzelhandelbetriebe sowie die Distributionshelfer behandelt. Die Verknüpfung von Distributionsentscheidungen mit der Produktpolitik, der Preis- bzw. Konditionenpolitik und der Kommunikationspolitik wird auch hervorgehoben. Konflikte und Machtsituation in den Distributionskanälen werden ebenfalls behandelt.						
Lernziele der Vorlesung	Die Distributionspolitik wird als ein wesentlicher Bestandteil der Marketing-Konzeption gesehen. Die Studierenden sollen sich mit der Erarbeitung von Distributionszielen und –strategien, mit der Gestaltung des Distributionssystems und mit der Steuerung bzw. Motivation der Distributionsorgane vertraut machen. In dieser Vorlesung werden in erster Linie die Distributionsfunktionen und –systeme dargestellt. Weiterhin werden die Distributionsorgane der Produzenten, Groß- und Einzelhandelbetriebe sowie die Distributionshelfer behandelt. Die Verknüpfung von Distributionsentscheidungen mit der Produktpolitik, der Preis- bzw. Konditionenpolitik und der Kommunikationspolitik wird auch hervorgehoben.						
Empfohlene oder Pflichtliteratur	1.	Meffert, H. (2018): Marketing, 13., Aufl., Wiesbaden.; Kotler, P.; Keller, K. L.; Bliemel, F. (2015), Marketing Management, Pearson Studium.					
Lernergebnisse	1.	Allgemeine Informationen zur Distributionspolitik					
	2.	Kenntnisse über Konflikte im Distributionskanal und Motivation der Kanalmitglieder					
	3.	Kenntnisse über Verwaltung der Kanalmitgliedschaft					
	4.	Verständnis über Entscheidungen von Vertriebskanäle					
	5.	Einführung in das Vertriebskanalmanagement					
Geplante Lernaktivitäten und Lehrmethoden							
WOCHE	Datum	Veranstaltungsinhalt					
Woche 1		Grundprobleme und Dynamik der Distribution, Begriffliche Grundlegung					
Woche 2		Distributionsfunktionen, Distributionssysteme					
Woche 3		Distributionsorgane der Hersteller, Großhandelsbetriebe als Distributionsmittler					
Woche 4		Einzelhandelsbetriebe als Distributionsmittler, Kooperationsformen im Einzelhandel					
Woche 5		Analyse der Distributionssituation					
Woche 6		Strategische Ziele und absatzmittlergerichtete Strategien der Distributionspolitik: Anpassungsstrategie, Kooperationsstrategie					
Woche 7		Strategische Ziele und absatzmittlergerichtete Strategien der Distributionspolitik: Umgehungsstrategien, Konfliktstrategie					
Woche 8		Zwischenprüfung/-en					
Woche 9		Innovative Beispiele für Distributionspolitik					
Woche 10		Absatzkanalmanagement, Selektionskonzept, Kontraktkonzept					
Woche 11		Akquisitions- und Stimulierungskonzept					
Woche 12		Integration der Distribution in das Marketing-Mix					
Woche 13		Planung, Koordination und Kontrolle von Distributionsaktivitäten					
Woche 14		Steuerung und Motivation von Distributionsorganen					
Woche 15		Efficient Consumer Response und Category Management					
Woche 16		Studienwoche					
Woche 17		Finalprüfung					
Aktivitäten und Kriterien		Aktivitäten	Anzahl	Dauer		Gewichtung im (%)	Gewichtung in der Semester Bewertung (%)
		Finalprüfung	1			50	0
		Wiederholungsprüfung	1			50	0
		Semester Bewertung				50	100
		Zwischenprüfung/-en	1			50	100.0
		Quiz					
		Projekt/-e					

		Aufgabe/-n					
		Labor					
		Sonstige					
*** ECTS Leistungspunkte und Arbeitsaufwand ***							
Bewertungsinstrument	Stunden/Anzahl	Studentische Arbeitsaufwand		Bewertungsinstrument	Anzahl	Studentische Arbeitsaufwand	
Theorie	3.0	42.0		Quiz & Vorbereitung	15	15.0	
Praxis	0.0	0.0		Hausaufgaben			
Labor	2.0	28.0		Projekt			
Selbststudium vor der Veranstaltung				Forschung und Präsentation			
Selbststudium nach der Veranstaltung				Seminar			
Selbststudium nach der Bewertung				Feldstudie			
Borbereitung für die Klausur & Zwischenprüfung	10	10.0		Werkstatt			
Vorbereitung für die Klausur & Finalprüfung	20	20.0		Sonstige			
SUMME :					50.0	115.0	
Empfohlene ECTS -Punkte (Gesamtstunden / 25) :						5	