

Modulübersicht

des Hochschulzertifikats
Hotelmarketing

Die Inhalte und Ziele der Module werden durch eine sinnvolle Verknüpfung verschiedener Lehr- und Lernmethoden vermittelt:

Studienhefte

Den theoretischen Rahmen Ihres Studiums bilden speziell für das Selbststudium aufbereitete Studienhefte, die Sie bequem orts- und zeitunabhängig bearbeiten können. Sie vermitteln Ihnen umfangreiches Wissen aus allen Themenfeldern Ihres Studiengangs und beinhalten Übungsaufgaben, die zur Verinnerlichung der Lehrinhalte dienen.

Online-Vorlesungen

Parallel zu den Studienheften werden Online-Vorlesungen angeboten, in denen besonders wichtige und komplexe Themen vertieft werden. Die Vorlesungen werden mit neuester Technik aufgezeichnet und sind für Sie im Online-Campus jederzeit abrufbar.

Online-Tutorien

In regelmäßig stattfindenden Online-Tutorien können Sie sich interaktiv mit Ihren Dozenten austauschen und konkrete Fragen stellen, um eventuelle Verständnislücken zu schließen.

Durch Online-Übungen und Fallstudien, die Sie je nach Aufgabenstellung alleine oder in der Gruppe bearbeiten, lernen Sie, wie Sie Ihr theoretisches Wissen in der Praxis anwenden und umsetzen können. In unserem Online-Campus haben Sie die Möglichkeit, sich mit Ihren Kommilitonen zu Arbeits- und Lerngruppen zusammenzuschließen oder sich in dazugehörigen Online-Foren auszutauschen.

Präsenzphasen

Ausgewählte Module sehen Präsenzphasen vor, die Ihnen wichtiges Praxiswissen vermitteln und den persönlichen Austausch mit Branchenexperten sowie Ihren Kommilitonen ermöglichen. Die Präsenzphasen finden in Düsseldorf statt und sind bei einigen Modulen verpflichtend.

Modul HM 111 „Hotelmarketing – Schwerpunkt Sales Management und Distribution“

Modulbeschreibung

Modul-Nr./Code	HM 111
Modulbezeichnung	Hotelmarketing – Schwerpunkt Sales Management und Distribution
Dauer des Moduls	1 Semester
Ggfs. Lehrveranstaltungen des Moduls	E-Commerce als Distributionselement Hotelmarketing Vertriebsorganisation u. strategisches Vertriebsmanagement
Häufigkeit des Angebots des Moduls	jedes Semester
Modulverantwortlicher/ Modulverantwortliche	Thomas Corinth
Name der/des Hochschullehrer/s	Ellen Wagner
Lehrsprache	deutsch
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	15
Gesamtworkload und ihre Zusammensetzung	Gesamtworkload: 375 Online-Vorlesung: 50 Online-Tutorium: 80 Seminar: 20 Selbststudium mit Studienheften und Vertiefungsliteratur inkl. Prüfungszeit: 225
Art der Prüfung/Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Projektarbeit (15 Seiten)

Qualifikationsziele des Moduls	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Modul bereitet die Studierenden auf eine verantwortliche Tätigkeit im Hotelmarketing und Vertrieb vor und vertieft berufsfeldorientiert die bereits im Grundstudium erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten. ■ Die Studierenden vertiefen ihre hotelleriespezifischen Marketingkenntnisse unter besonderer Berücksichtigung der Themen E-Commerce und Messemarketing. Sie werden in die Lage versetzt, den Marketing-Mix eines Hotels, aber auch den Vertrieb einzelner Messeveranstaltungen vor einem umfassenden fachlichen Hintergrund zu gestalten und sowohl das Vorgehen als auch das Ergebnis wissenschaftlich angemessen zu argumentieren. ■ Die Studierenden werden umfassend mit dem Vertrieb von Hoteldienstleistungen sowie der Vertriebsorganisation und Strategie vertraut gemacht. Sie sind daraufhin in der Lage, Vertriebsstrukturen und Strategien auch im Kontext des gesamten Marketing-Mix zu analysieren und zu gestalten. Weiterhin können sie klassische und moderne Vertriebswege und deren instrumentelle Ausprägungen entsprechend ihrer Eignung und den gegebenen Anforderungen auswählen und kombinieren.
Inhalte des Moduls	<p>Hotelmarketing</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die Hotellerie: Marketingmanagement von Dienstleistungsunternehmen ■ Marketingforschung in der Hotellerie ■ Strategisches Marketing-Management ■ Gestaltung und Implementierung des Marketing-Mix in der Hotellerie ■ Marketingkoordination und Marketingkontrolle <p>E-Commerce als Distributionselement</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung des E-Commerce ■ Informationsanalyse und Positionierung ■ E-Marketing ■ E-Sales/-Distribution ■ E-Prozesse und E-Teams ■ M-Commerce <p>Vertriebsorganisation und strategisches Vertriebsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Organisationsstrukturen im Vertrieb ■ Aufbau der Vertriebsorganisation ■ Systematisierte Vertriebssteuerung (CRM, CAS) ■ Strategische Ausrichtung der Verkaufspolitik

Lehr- und Lernmethoden des Moduls	<p>Die Lernziele des Moduls werden durch die Kombination von vier Lernorten erreicht:</p> <p>Lernorte mit der Primärorientierung Vermittlung von Wissen</p> <p>Studienheft: Die Studienhefte vermitteln die grundsätzlichen Inhalte, Modelle und Methoden des Moduls. Damit bilden sie den Rahmen für die anderen Lernorte.</p> <p>Online-Vorlesung: Online-Vorlesungen sind als nicht interaktive Veranstaltungen ausgelegt und können von den Studierenden zeitlich unabhängig online angesehen werden. Sie dienen dem besseren Verständnis der Inhalte der Studienhefte und ergänzen diese um Praxisbeispiele.</p> <p>Lernorte mit der Primärorientierung Vermittlung von Können</p> <p>Online-Tutorium: Online-Tutorien sind interaktiv angelegt und werden mittels der virtuellen Klassenzimmer-Software Adobe Connect verwirklicht. Dabei steht die Vermittlung anwendungsbezogenen Wissens im Vordergrund. In Korrespondenz mit den Online-Übungen werden einfache und komplexere Fälle bearbeitet und vertieft. Gleichzeitig können hier Verständnislücken im direkten Dialog geschlossen werden.</p> <p>Online-Übungen bestehen aus online bereitgestellten Übungsaufgaben oder Fallstudien zu den Lehrinhalten der jeweiligen Module, die von den Studierenden je nach Aufgabenstellung allein oder in der Gruppe bearbeitet und die im dazugehörigen Online-Forum diskutiert werden können.</p> <p>Die Musterlösungen werden nach der Diskussion im Forum, an denen der Lehrende nach Bedarf teilnehmen kann, ebenfalls online bereitgestellt.</p> <p>Lernorte mit der Primärorientierung Orientierungswissen und überfachliche Inhalte</p> <p>Seminar: Am ersten Tag des zweitägigen Seminars wird exemplarisch auf die Besonderheiten des Vertriebs in der Hotellerie eingegangen. Dies erfolgt in Rollenspielen anhand von praktischen Beispielen. Am zweiten Tag werden in Gruppenarbeit unterschiedliche Vertriebsstrategien konzipiert und anschließend präsentiert. Gleichzeitig dient das Seminar der sozialen Interaktion der Studierenden und Lehrenden und damit auch der Motivation. Darüber hinaus wird je nach Gegebenheiten versucht, im Rahmen eines Gastvortrages die Aufgaben eines Sales Managers aus der Praxis kennenzulernen. Die Studierenden bekommen zudem Gelegenheit, Konzept und Zielsetzungen ihrer Projektarbeiten zur Diskussion zu stellen. Sollte die erforderliche Mindestteilnehmerzahl für ein Seminar nicht erreicht werden, erhalten die Teilnehmer/innen des Moduls die Möglichkeit, an einem der Seminare „Sales Force in der Hotellerie“ teilzunehmen. Hierzu erfolgt dann vor Semesterbeginn eine individuelle Information durch den Fachbereich Tourismus & Hospitality.</p>
Besonderes	

<p>Literatur (Pflichtlektüre/zusätzlich empfohlene Literatur)</p>	<p>Pflichtlektüre: Studienheft: Hotelmarketing Studienheft: E-Commerce als Distributionselement Studienheft: Vertriebsorganisation und strategisches Vertriebsmanagement</p> <p>Empfohlene und weiterführende Literatur: GARDINI, M.A.: Marketing-Management in der Hotellerie, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, aktuelle Auflage, München HENSCHEL, K.: Hotelmanagement, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, aktuelle Auflage, München SEIDLER, U.: Vertriebsintegration, Erich Schmidt Verlag, Berlin 2006 WINKELMANN, P.: Marketing und Vertrieb, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, aktuelle Auflage, München BUHR, A.: Vertrieb geht heute anders: Wie Sie den Kunden 3.0 begeistern, Gabal Verlag, aktuelle Auflage, Offenbach HECKMANN, R.: Marketing für Hotellerie und Gastronomie: Erfolg durch marktorientierte Unternehmensführung, Verlag Matthaes, aktuelle Auflage, Stuttgart GARDINI, M.: Mit der Marke zum Erfolg: Markenmanagement in Hotellerie und Gastronomie, Verlag Matthaes, aktuelle Auflage, Stuttgart</p>
---	---

Sie haben Fragen oder wünschen ergänzende Informationen? Rufen Sie uns unter der deutschlandweit kostenfreien Rufnummer 0800 478 0800 an. Wir freuen uns auf Sie!