

## Zertifikatsprüfungsordnung und Lehrgangsbeschreibung

Diese Zertifikatsprüfungsordnung der Steinbeis+Akademie gilt für den folgenden Lehrgang auf Basis der gültigen Rahmenordnung zur Durchführung von Zertifikatslehrgängen (RZLG) in der jeweils aktuellen Fassung.

Lehrgangsbezeichnung	Global Marketing & Sales				
<b>Kompetenzfeld</b>	Management	Persönlichkeitsentwicklung	Bildungsmanagement	Gesundheitswesen	Technologie
	X				
<b>Durchführungsort/e</b>	Tübingen				
<b>Abschluss</b>	Diploma of Advanced Studies (DAS)	Certificate of Advanced Studies (CAS)	Diploma of Basic Studies (DBS)	Certificate of Basic Studies (CBS)	
		X			
<b>Qualifikationsziel</b>	<p>Der Zertifikatslehrgang richtet sich an Personen, die in Unternehmen und Organisationen für den Außenhandel zuständig sind, sowie an Personen, die als Gruppen- oder Projektleiter die Positionierung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen im Ausland verantworten.</p> <p>Die Teilnehmerinnen kennen interkulturelle Fragestellungen, die nationalen Besonderheiten der Wahrnehmung von Argumenten, Präsentationsmaterialien sowie Verhalten der präsentierenden Person, erlernen verschiedene Präsentationsarten und die Interdependenz von Ziel und Form einer Präsentation zu erfassen. Sie behandeln grundlegende Aspekte für die Internationalisierung wirtschaftsrechtlicher Sachverhalte, vertiefen ihre Kenntnisse zum Schutz geistigen Eigentums und lernen die Bestimmungen der Incoterms für die Regelung der Lieferung von Gütern kennen. Sie erarbeiten Fragestellungen der Globalen Beschaffung, lernen wie eine Globale Supply Chain dargestellt und modelliert werden kann, lernen wie eine Beschaffungsanalyse durchgeführt wird, und kennen Möglichkeiten der Lieferantenbewertung. Die Teilnehmerinnen verschaffen sich einen Überblick über die bekanntesten Theorien und Modelle des Auslandsmarketings, lernen unterschiedliche Strategien des Markteintritts kennen und verknüpfen die Marketingaktivitäten mit Strategien des Technologietransfers.</p> <p>Die Teilnehmerinnen erlangen Methodenkompetenz um Produkte und Dienstleistungen erfolgreich in internationalen Märkten zu platzieren.</p>				
<b>RZLG-ergänzende Zulassungsvoraussetzung</b>	keine				

<b>Lehrform</b>	Präsenz	Präsenz/Online	Online
			X

**Sprache** Englisch

<b>Workload in Std.</b>	<b>Gesamt</b>	Seminarzeit	Selbstlernzeit	Transferzeit
	221	77	108	36

<b>Art der Leistungsnachweise (LNW)</b>	Klausur (K)	Präsentation/ mündliche Prüfung (P)	Case (C)	Transferarbeit (TA)	Projekt- studienarbeit (PSA)
		X		X	

### Inhalte

<b>Modul</b>	<b>Schwerpunktt Themen</b>	<b>h</b>
Interkulturelles Management & Verhandlungsführung	Interkulturelle Besonderheiten # Vertiefung der Terminologie und Weiterführung der kommunikativen Kompetenz # Verhandlung unter Berücksichtigung der Besonderheiten internationaler Verhandlungsführung # Management und Verhandlungsführung, dargestellt an versch. Ländern	18
Internationales Wirtschaftsrecht und Vertragsgestaltung	Patentrecht # Internationales Vertrags- und Lizenzrecht # Umwelt- und Produkthaftungsrecht # Umweltstrafrecht # Gewerblicher Rechtsschutz (national/international) # zollrechtliche Aspekte	18
Globale Beschaffung & Logistik	Supply Chain Management # Logistics # Lieferantenbewertung # Verfügbarkeit von Technologien # Messevorbereitung und Durchführung	18
Business Development und strategisches Marketing	Wissenschaftliches Arbeiten # Business Development auf Basis des IMLead®-Konzepts # Auslandsgeschäft für Technologien # Internationales Technologiemanagement # Strategisches Marketing # Auslandsmarketing von Technologien # Instrumente des Auslandsmarketing	23