

AWPF: Marketingpsychologie

| | |
|---------------------------|--|
| <u>Fach-Nr.:</u> | 2280 |
| <u>Dozent:</u> | Prof. Dr. Florian Becker |
| <u>Ziel:</u> | <u>Einblick in psychologische Prozesse als Grundlage der Reaktionen von Zielgruppen auf Marketingmaßnahmen wie Preise, Produktgestaltung und Kommunikation</u> |
| <u>Inhalte:</u> | <p>Reaktionen auf Preise, Produktgestaltung und Kommunikationsmaßnahmen sind oftmals nur äußerst wenig rational geprägt. Das in der Wirtschaft lange Zeit vorherrschende Bild von Kunden als rationale Entscheider befindet sich daher bei vielen Unternehmen stark im Rückzug.</p> <p>In dieser Veranstaltung lernen Sie die psychologischen Grundlagen von Reaktionen auf Marketingmaßnahmen aus den Feldern der Forschung zu Wahrnehmung, Emotion, Motivation und Einstellung kennen.</p> |
| <u>Lehrmethode:</u> | Vortrag, seminaristischer Unterricht, Übungen in Kleingruppen, Präsentationen |
| <u>Voraussetzungen:</u> | Interesse an psychologischen Grundlagen der Reaktionen auf Marketingmaßnahmen, Bereitschaft zur Mitarbeit in Gruppenübungen |
| <u>Material:</u> | <p>Seminarunterlagen</p> <p>Zur Einstimmung ein Videobeitrag des ZDF mit dem Seminarleiter. Link: http://www.zdf.de/ZDFmediathek/hauptnavigation/startseite/#/beitrag/video/1125634/Die-Tricks-der-Verkaeuer</p> <p>35 Teilnehmer</p> |
| <u>SWS:</u> | 2 |
| <u>Leistungsnachweis:</u> | Schriftliche Klausur, Dauer 60 min |