



Marktstrategien entwickeln, einsetzen und im Wettbewerb bestehen

Einsatzfelder

- Praxisnahe Kursbegleitung im BWL-Studium
- Ausbildung in Handel und Vertrieb
- Weiterbildung von Vertriebs- und Verkaufsmitarbeitern
- Team-Challenge in Handels- und Logistikunternehmen

Lerngebiete

- Entwicklung und Anwendung von Marktstrategien
- Marktsituationen analysieren und bewerten
- Reaktion auf Wettbewerb / Anpassung von Strategien
- Erfolgsfaktoren von Absatzstrategien

Rahmenbedingungen

- Multiplayer-Online-Markt-Simulation
- realistisches Wettbewerbsmodell
- Komplexität skalierbar
- 2-20 Teilnehmer / KI-Gegner
- Rundendauer flexibel für Kursbegleitung / Seminare

Der B2B Merchant trainiert alle Facetten eines Großhändlers, von der Marktstrategie über Lager- und Lieferlogistik bis zur Buchführung

Preis- oder Qualitätsführerschaft? Wie gesättigt ist der Markt? Wie preiselastisch ist die Nachfrage? Und wie verhält sich die Konkurrenz? Ist Marktpenetration mittels aggressiver Preisstrategie der richtige Weg? Oder doch die Positionierung als Qualitätsführer mit hoher Zuverlässigkeit? Der Kampf um lukrative Rahmenverträge wird erschwert durch unvollständige Information. Auf Strategiewechsel muss reagiert werden. Alles in einem spannenden Wettbewerb im Modus „Jeder-gegen-Jeden“, der die Teilnehmer fesselt und zu hohem Engagement führt – ein handlungsorientiertes Konzept, in den die Lernenden das Lernen selbst in der Hand halten.

In Marktszenarien gerät die Vermittlung einzelner statischer Inhalte an ihre Grenzen. Mit dem B2B Merchant werden Komplexität und Wechselwirkungen sicht- und erfahrbar. Damit werden Kurse lebendig und liefern Stoff für Diskussionen. Mehr, als jede Theoriestunde es zu leisten vermag.

B2B Merchant eignet sich ...

- zur interaktiven Kursbegleitung an Hochschulen und Berufsschulen
- zur betrieblichen Weiterbildung

Die Teilnehmer lernen ...

- wie Märkte unter vollkommener Konkurrenz funktionieren
- Wettbewerbsanalysen durchzuführen
- Marktstrategien zu entwickeln und anzupassen
- das gesamte Spektrum des Handels kennen
 - Einkauf / Verkauf / Preisgestaltung
 - Lager / Logistik / Buchhaltung

Der Lernerfolg basiert auf ...

- Entscheidungen mit sichtbaren Auswirkungen
- vollständiger Konkurrenz zwischen den Teilnehmern
- umfangreichen Auswertungsmöglichkeiten zur Analyse der Erfolgsfaktoren



Und das sagen die Teilnehmer

„Mit und gegen andere verschiedene Strategien selbst auszuprobieren hat richtig Spaß gemacht.“

„Wenn die Lieferanten nicht liefern und die Rahmenverträge nicht bedient werden können, müssen auch schonmal schmerzhaft Entscheidungen getroffen werden.“

„Sehr realistisch und anspruchsvoll zugleich. Angebot und Nachfrage, Kunden, Preise und Liquidität müssen gleichzeitig im Auge behalten werden.“

„Eine gelungene Veranschaulichung des Inhalts der Vorlesung.“