

<b>IW5_455</b>	<b>Immobilien-Marketing und -Vertrieb</b>		 <b>HAWK</b> Fakultät Management, Soziale Arbeit, Bauen Holzminden
<b>Modulverantwortung:</b>	Prof. Dr. Jens Oeljeschlager		
<b>Qualifikationsziele:</b>	Die Studierenden... <ul style="list-style-type: none"> <li>▷ erwerben wissensmäßig Begriff und grundlegende Inhalte des Immobilienmarketings und -vertriebs</li> <li>▷ verstehen Bedeutung und Zusammenhänge der Ziele, der Situationen und der Wirkungen der absatzpolitischen Instrumente im Immobilienmarketing</li> <li>▷ erkennen und verstehen insbesondere auch die Bedeutung des Immobilienvertriebs und seine Besonderheiten</li> <li>▷ werden durch Praxisbeispiele, Aufgabenstellungen und Fallstudien auf Probleme des Immobilienmarketings und -vertriebs aufmerksam gemacht und das erworbene Wissen vertiefen und anwenden</li> <li>▷ analysieren und werten die jeweiligen Marketingproblemstellungen und erarbeiten Lösungsansätze</li> </ul>		
<b>Lehrinhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ Markt- und Immobilienanalysen</li> <li>▷ Kundenorientierung und Kundenmanagement im Kundenkontaktkreislauf</li> <li>▷ Database-Marketing</li> <li>▷ Distributionspolitik im Immobilienmarketing             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kriterien zur Wahl der Absatzmethode</li> <li>▪ Absatzmittler im Immobilienvertrieb</li> <li>▪ Entscheidung zwischen Eigen- und Fremdvertrieb</li> <li>▪ Art des Verkaufs</li> <li>▪ Key Account Management</li> <li>▪ Aufgabenfelder des Immobilienvertriebs</li> </ul> </li> <li>▷ Kontrahierungspolitik im Immobilienmarketing und -vertrieb</li> <li>▷ Vertriebssteuerung- und -kontrolle</li> <li>▷ Formen der Immobilienwerbung</li> <li>▷ Aktuelle Entwicklungen im Immobilienmarketing z. B. Online-Marketing, Virtual Reality, Customer-Relationship-Management, Social Media Management</li> </ul>		
<b>Vorkenntnisse:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ Inhalte der interdisziplinären Grundlagenmodule aus dem 1. Sem. hilfreich</li> <li>▷ Inhalte der allgemeinwirtschaftswissenschaftlichen Module aus dem 1. und 2. Sem. hilfreich</li> <li>▷ Inhalte der immobilienwirtschaftswissenschaftlichen Module aus dem 2. bis 4. Sem. hilfreich</li> </ul>		
<b>Workload:</b>	Leistungspunkte:	▷ 6 CP	
	Kontaktstudium:	▷ 60 Lehrstunden	
	davon Labor:	▷ 0 Lehrstunden	
	Selbststudium:	▷ 120 Stunden	
	davon begleitet:	▷ 0 Stunden	
<b>Prüfungs-/ Studienleistung:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ Referat (R) / 6 CP / PL</li> <li>▷ Klausur (K2) / 6 CP / PL</li> <li>▷ Klausur (K1) / 3 CP / PL und Referat (R) / 3 CP / PL</li> </ul>		
<b>Weitere Informationen:</b>	Angebot im Semester:	▷ 5. Semester	
	Sprache:	▷ Deutsch	
	Lehr-/Lernformen:	▷ Vorlesung mit Elementen des E-Learning bzw. Blended Learning	
		▷ Seminar	
		▷ Übung	
		▷ Exkursion	