

Lernziele des Kurses „Business-to-Business-Märkte“

✅ Grundlagen von Märkten und Geschäftsbeziehungen im B2B-Bereich verstehen

- Sie kennen die wesentlichen Merkmale von B2B-Märkten.
- Sie können Geschäftsbeziehungen in B2B-Kontexten mithilfe verschiedener Modelle analysieren.
- Sie sind sich der Transformation von Wertschöpfungsketten zu Wertnetzwerken bewusst und kennen deren zentrale Elemente.

✅ Wertkonzept auf B2B-Märkten verstehen

- Sie können Wert aus verschiedenen theoretischen Perspektiven erläutern.
- Sie können die Konzepte der Wertschöpfung (Value Creation) und Wertaneignung (Value Appropriation) beschreiben und analysieren.

✅ Geschäftstypen erkennen und strategische Schlussfolgerungen ableiten

- Sie kennen verschiedene typologische Ansätze.
- Sie können B2B-Märkte anhand der markseitig integrierenden Typologie differenzieren.

✅ Akteure & deren Handlungsweisen einordnen

- Sie können die relevanten Akteure auf B2B-Märkten erkennen und deren Ziele und Aufgaben verstehen.

✅ Bedeutung von Ressourcen erkennen

- Sie verstehen die zentrale Rolle von Ressourcen in B2B-Märkten.
- Sie können verschiedene Ressourcenarten differenzieren und deren Einfluss auf den Unternehmenserfolg mithilfe relevanter Theorien analysieren.

✅ Aktivitäten in Geschäftsbeziehungen verstehen

- Sie erkennen, dass Marktakteure spezifische Aktivitäten entwickeln, die mit Wertschöpfung und Wertaneignung verknüpft sind.
- Sie verstehen den Zusammenhang zwischen Aktivitäten und der Erreichung wirtschaftlicher Ziele.

🎯 Sie entwickeln ein tiefgehendes Verständnis für B2B-Märkte und können dieses Wissen praxisorientiert anwenden.

