

Im Rahmen des Informationsblockes "Marketing und Marktbearbeitung" sollten folgende Inhalte vermittelt werden:

1. Marketing - Mix

(Produkt-, Preis-, Distributions-, Kommunikationspolitik als theoretische Basis, evtl. die neuerliche theoretische Erweiterung auf 7 P's)

2. Marketing - Präsentation

Die Teilnehmer/-innen müssen im Rahmen des Präsentationsabends ein Produkt im Wettbewerb zielgruppengerecht präsentieren und "verkaufen". Hierfür sind praktische Hinweise zum zweckmäßigen Auftritt, zum Medieneinsatz, zum "verkaufsgerechten" Aufbau und zur Vortragstechnik nützlich.

Beim Vorstellen des Marketing-Mix sollte möglichst wenig wissenschaftliche Theorie einfließen. Generell gilt: Je praxisnäher umso motivierender für die Teilnehmenden.

Ansonsten kann der Referent/ die Referentin das Thema frei gestalten. Es empfiehlt sich, Beispiele aus dem eigenen Unternehmen oder bekannten Marken einzubringen und daraus zusammen mit den Teilnehmenden grundsätzliche Erkenntnisse zu entwickeln.

Im Planspiel entscheiden die „MIG-Vorstandsmitglieder“ über Werbebudgets für 3 Produkte in unterschiedlichen Lebenszyklusphasen auf 4 internationalen Märkten mit teilkumulativer Wirkung. Weiter wirken sich Forschungsaufwendungen, Vertriebs- und Serviceaufwendungen auf den Geschäftserfolg am Markt aus.

Wenn Medien (Charts, Filmausschnitte) das Gesagte hilfreich unterstützen, sollten sie gern eingesetzt werden. Beamer u. Flipchart steht regelmäßig zur Verfügung, Sofern Sie darüber hinaus gehende Technik benötigen, geben Sie bitte dem gastgebenden Unternehmen bzw. der Spielleitung rechtzeitig Bescheid, damit alles zeitgerecht organisiert werden kann.

Generell sollten Sie versuchen, auf die Interessenlage der Teilnehmer/-innen und deren Anregungen einzugehen, soweit es der Themenrahmen zulässt. Gestalten Sie die Erarbeitung möglichst interaktiv mit praktischen Beispielen. Das erleichtert die teilnehmergerechte Inhaltsvermittlung auf dem "richtigen" Niveau. Sofern möglich, sollten Sie ein Skript zu Ihrem Thema bzw. Kopien der wichtigsten Folien verteilen oder die Präsentation als Datei.

Auch müssen bzw. können Sie nicht auf Spezifika des MIG-Planspiels eingehen, dafür steht der Spielleiter als Ansprechpartner zur Verfügung. Vielmehr bringen Sie die gelebte Praxis exemplarisch zu Ihrem Thema ein.