

Zertifikatslehrgang  
**Digitalisierung im Handel**

Ohne Strategie kein Retail 4.0



Institut für Management



**Leading you  
to success**

**IfM – Institut für Management**

[www.ifm.ac.at](http://www.ifm.ac.at)

# Zertifikatslehrgang

## Digitalisierung im Handel

### Moderne Handelsunternehmen sind neuen Rahmenbedingungen ausgesetzt, die es zu meistern gilt:

- › Die zunehmende Globalisierung der Wertschöpfungsketten und die damit verbundene Konzentration in vielen Handelsbranchen.
  - › Der steigende Wettbewerb durch namhafte Marken, die den direkten Kundenkontakt über Online, Flagshipstores, eigene Outlets oder Franchiselösungen suchen.
  - › Die veränderte Kundenansprache infolge der modernen Medien und Vertriebskanäle.
- Diese Themen stellen nationale und internationale Marken- und Handelsunternehmen vor große Herausforderungen.



Der Lehrgang „Digitalisierung im Handel“ vermittelt fundierte Kenntnisse und praktische Fähigkeiten, die im nationalen und internationalen Handelsmanagement zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren gehören.

### Projektarbeit

Auf freiwilliger Basis kann eine ca. 20 seitige praxisorientierte Projektarbeit verfasst werden. Den Themenvorschlag unterbreitet der/die Teilnehmer/in. Die Betreuung übernimmt Herr Prof. Dr. Marc Knoppe, der sowohl mündlich als auch schriftlich eine Rückmeldung gibt. Des Weiteren besteht die Möglichkeit ausgezeichnete Projektarbeiten in der Schriftenreihe IfM-IMPULSE zu veröffentlichen.

### Abschluss

Nach Abschluss aller fünf Module und Abgabe Ihrer Projektarbeit erhalten Sie ein Lehrgangszertifikat.

### Ziele und Nutzen

Der Fokus der Ausbildung liegt auf dem praktischen Nutzen und der Anwendbarkeit im operativen und strategischen Bereich moderner Marken- und Handelsunternehmen.

#### Wichtig für

Führungs- und Nachwuchsführungskräfte in nationalen und internationalen Marken- und Handelsunternehmen. Die Vermittlung handelsspezifischen Wissens sowie interdisziplinärer Kenntnisse im Retail Business stehen im Vordergrund dieser Ausbildung.

#### In 5 x 2 Tagen das wesentliche Know How für nationales und internationales Handelsmanagement

- › Handel & Consumer
- › Digitaler Handel & Strategien
- › Marketing und Innovationsmanagement
- › Standortpolitik & Merger
- › Leadership & Digital Leadership



## Modul 1 „Handel & Consumer“

### Grundlagen des Handelsmarketings

Die TeilnehmerInnen setzen sich mit den Managementprozessen im Handel auseinander, erlernen verschiedene Instrumente des Handelsmarketings und deren Einsatzmöglichkeiten sowie Anwendungsbeispiele.

› Prof. Dr. Thomas Vogler

### Marktforschung im Handel & Consumer Trends

Wichtige Methoden der Marktforschung, Themen der Zielgruppenforschung und die Besonderheiten im Handel sind Gegenstand der Betrachtung. Die TeilnehmerInnen gewinnen Kenntnisse über Markt- und Consumer Trends, deren Analyse, Auswertung und richtige strategische Interpretation.

› Mag.<sup>a</sup> Karin Pfaffelmeyer

## Modul 2 „Digitaler Handel & Strategien“

### Digital Retailing

Die TeilnehmerInnen kennen nicht nur die unterschiedlichen Formate des Handels, sondern wissen mit den spezifischen Herausforderungen des Digital Retailings umzugehen, Fragen der strategischen Positionierung zu beantworten, die Customer Journey zu beeinflussen und Business Lösungen der Digitalisierung zu entwickeln.

› Prof. Dr. Marc Knoppe

### Strategisches Handelsmanagement im Kontext der Digitalisierung

Die TeilnehmerInnen erlernen was es bedeutet, ein Handelsunternehmen strategisch durch die Zeit zu führen, Märkte zu segmentieren, Zielgruppen zu definieren und das Unternehmen langfristig zu positionieren. Das Marketing und der Kunde stehen im Mittelpunkt, um bestehende und zukünftige Erfolgspotentiale zu heben und zu erarbeiten, da die Digitalisierung massive Veränderungen der Geschäftsmodelle hervorruft.

› Prof. Dr. Marc Knoppe

## Modul 3 „Marketing & Innovationsmanagement“

### Digitales Marketing & Innovationsmanagement

Die TeilnehmerInnen verstehen die Anforderungen digitaler Geschäftsmodelle, können die modernen Marketing- und Kommunikationsinstrumente der digitalen Welt einsetzen und kundenorientiert nutzen. Weiter verstehen sie die Bedeutung von Trackingsystemen im Kontext der Kunden- und Bedürfnisanalyse. Im Rahmen des Innovationsmanagements verstehen die Studierenden digitale Innovation zu nutzen und in den Unternehmenskontext zu integrieren.

› Prof. Dr. Marc Knoppe

› Prof. Dr. Thomas Vogler

## Modul 4 „Standortpolitik & Merger“

### Standortpolitik & Internationalisierung

Erfolg oder Misserfolg im Handel sind stark abhängig vom Standort on- und/oder offline sowie dem Grad der Internationalisierung. Die TeilnehmerInnen verstehen die Notwendigkeit einer Standortstrategie und die Wahl des richtigen Point of Sale. Dabei erlernen sie die Spezifika der Internationalisierung und des richtigen Standortmanagements sowie die wesentlichen Methoden und Instrumente der Standort- und Internationalisierungspolitik im Handel.

› Mag. Matthias Reitshammer, CMC

### Merger & Acquisitions im Handel

Der Handel ist geprägt durch permanenten Wandel, Kauf und Verkauf von Unternehmen, Wechsel in der Eigentümerstruktur. Die TeilnehmerInnen verstehen die Bedeutung der Expansion durch Merger & Acquisitions und die strategische Vorbereitung im Rahmen des Business Plannings. Ein besonderes Augenmerk wird auf das operative Modell einer M&A Planung gelegt, um die Chancen und Risiken im Vorfeld zu erkennen, zu bewerten und strategisch richtig zu beurteilen.

› Mag. Matthias Reitshammer, CMC

## Modul 5 „Leadership im Handel“

### Leadership & Digital Leadership

Die TeilnehmerInnen befassen sich mit den zentralen Grundlagen, Methoden und Werkzeugen einer kundenfokussierten Unternehmensführung. Die Vielfältigkeit der Handelsstrukturen wie Filialsysteme, Franchise, E-Business oder Servicelösungen im Handel erfordern eine besondere Form der Mitarbeiterführung. Parallel werden die steigenden digitalen Anforderungen entlang der Wertschöpfungskette betrachtet und damit verbundene Konsequenzen der Unternehmensführung verdeutlicht.

› Prof. Dr. Oliver Hackl

## Die ExpertInnen



**Prof. Dr. Marc Knoppe, Lehrgangsleiter**  
Langjährige, internationale Führungsverantwortung als Mitglied der Geschäftsleitung und Geschäftsführer verschiedener amerikanischer und deutscher Konzernunternehmen. Branchenerfahrungen im Bereich Retail, Consumer & Service insbesondere USA, Asia-Pacific und Europa. Studiengangsleiter International Retail Management an der Hochschule Ingolstadt und diverse Gutachter- und Beiratsfunktionen.



**Prof. Dr. Oliver Hackl**  
Langjährige Praxiserfahrung in Management und Führungspositionen bei der Media-Saturn-Gruppe. Professor für Handelsmarketing, Personal- und Organisationsmanagement der THI Business School.



**Mag.ª Karin Pfaffelmeyer**  
Erfahrene Führungskraft mit umfassender Personalverantwortung im internationalen Handelsmanagement bei Yves Rocher und SPAR Österreich. Schwerpunkte als Trainerin: Kommunikation, Präsentation, Psychologie für Führungskräfte, Konfliktmanagement und Mediation.



**Mag. Matthias Reitshammer, CMC**  
Langjährige Berufs- und Führungserfahrung bei Interspar GmbH und Intersport Austria GmbH. Selbstständiger Trainer im Bereich Marketing, Handel, Verkauf, Produktmanagement.

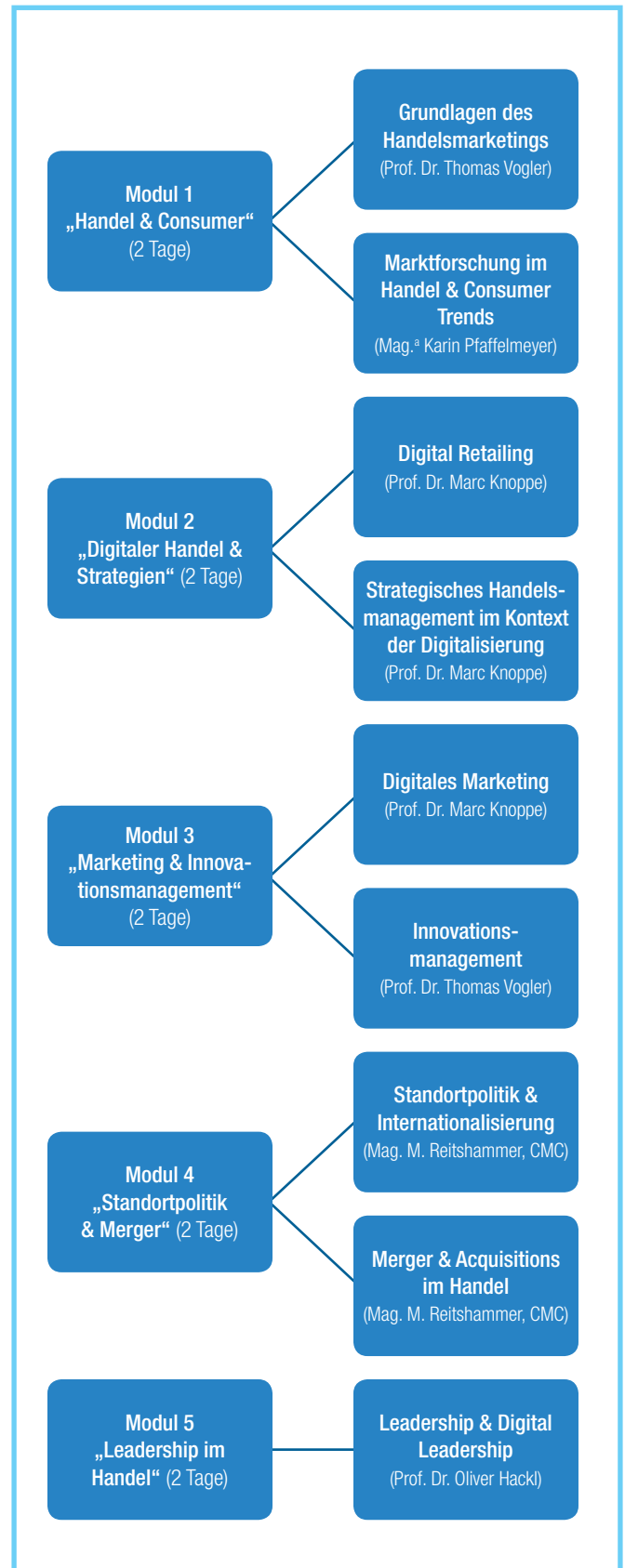


**Prof. Dr. Thomas Vogler**  
Geschäftsführer der Vogler+Partner Handels GmbH, Dehner Gartencenter und Mercator-Consulting GmbH. Professor für Handelsmanagement, Handelscontrolling und Handelsmarketing an der Hochschule Ingolstadt.

### Ansprechpartner zum Lehrgang:

Dr. Wolfgang Reiger, wolfgang.reiger@ifm.ac.at  
Cornelia Ibertsberger, cornelia.ibertsberger@ifm.ac.at  
Tel: +43 (0)662 66 86 280

Teilnahmegebühr je Modul € 890,- zzgl. USt  
Teilnahmegebühr gesamter Lehrgang € 4.000,- zzgl. USt



# Zertifikatslehrgang Digitalisierung im Handel



## Einzigartiger Veranstaltungsort

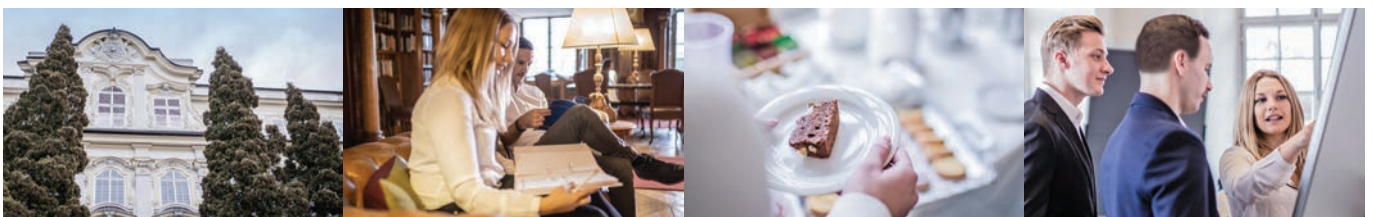
Der Zertifikatslehrgang findet im inspirierenden Ambiente von Hotel Schloss Leopoldskron in Salzburg statt. Die ehemalige Villa von Max Reinhardt, dem Begründer der weltberühmten Salzburger Festspiele, beeindruckt mit idyllischem Umfeld und Zentrumsnähe. Dieses exklusive Konferenz- und Schulungszentrum ist gut zu erreichen und bietet komfortable Übernachtungsmöglichkeiten im Haus (Sonderkonditionen für TeilnehmerInnen – auch in ausgewählten Hotels und Pensionen).

Hotel Schloss Leopoldskron verbindet angenehme Lernatmosphäre mit Natur- und Stadtnähe gleichermaßen. In wenigen Minuten sind sowohl Bahnhof wie auch Flughafen zu erreichen.

Die Mozartstadt Salzburg nimmt als kulturelle Hochburg und Bildungsstandort einen wichtigen Stellenwert in Österreich ein. Sie bietet einen hohen Freizeitwert, der sich in ihrer Lage nahe dem Salzburger Seengebiet im Sommer und zu den Skigebieten im Winter manifestiert. Hier finden Sie perfekte Voraussetzungen für die Verbindung von Privatleben und berufliche Fortbildung.

Für alle weiteren Fragen steht Ihnen das IfM-Team gerne telefonisch oder persönlich zur Verfügung!

Wir freuen uns über Ihr Interesse!



# Anmeldung zum Zertifikatslehrgang **Digitalisierung im Handel**



## Lehrgangszeiten

Der Lehrgang findet jeweils Mittwoch und Donnerstag von 09:00 bis 17:00 Uhr statt.  
Ab 8:30 Check-In mit Begrüßungskaffee.

<b>Termine</b>	28.02. – 01.03.2018 21.03. – 22.03.2018 11.04. – 12.04.2018 25.04. – 26.04.2018 06.06. – 07.06.2018	<b>Ort</b>	Hotel Schloss Leopoldskron Leopoldskronstraße 56-58 5020 Salzburg www.schloss-leopoldskron.com
----------------	---	------------	---

## Teilnahmegebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen, Mittagessen und Lehrgangszertifikat.

**je Modul** (2 Tage) € 890,- pro Person  
€ 820,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind.

**Gesamter Lehrgang** (10 Tage) € 4.000,- pro Person  
€ 3.600,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind.

**Informationen zu Organisation:** Cornelia Ibertsberger +43 (0)662 66 86 280, cornelia.ibertsberger@ifm.ac.at

## Personendaten

Name \_\_\_\_\_ Vorname(n) \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Position / Funktion \_\_\_\_\_

Straße / Hausnummer \_\_\_\_\_

Postleitzahl \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IfM - Institut für Management GmbH.

**Datum, Ort und Unterschrift** \_\_\_\_\_