

# Application information for our interactive courses

Summer Term 2025



# Digital Marketing and Sales in B2B (English, 1.5 ECTS)



## Course Profile

The kick-off gives insights into the following topics:

- Digital marketing approaches for the B2B sector
- Development of digital strategies
- Usage of digital marketing channels
- Measurement of digital KPIs

Afterwards the contents are applied and presented by teams within a case study format.



## Lecturer

Dr. Anja Konhäuser,  
Managing Partner  
at OMMAX



## Maximum Size

20 participants  
(in teams of 2-4)



## Dates (attendance compulsory)

### Lecture

May 21, 2025 11.00 am – 5.00 pm,  
Seminarraum Geb 01.87, R 5B 25 (In Presence)

May 22, 2025 9.00 am – 5.00 pm,  
Seminarraum Geb 01.87, R 5B 25 (In Presence)

### Presentation

June 4, 2025, 10.00 am – 5.00 pm  
Zoom (online)

# Online-Konzepte für Karlsruher Innenstadt Händler (Deutsch, 3 ECTS)



## Kursprofil

Studierende haben in diesem Kurs die Möglichkeit, ihr theoretisches Wissen in der Handelswelt direkt anzuwenden und umzusetzen. Zuerst erwerben sie anwendungsorientierte Kompetenzen in spezifischen Instrumenten des digitalen Marketing, z.B. im Search Engine Marketing, sowie theoretische Grundlagen der Handelsforschung. Im Praxisteil kooperieren die Studierendenteams dann jeweils mit einem realen Händler aus Karlsruhe. Sie analysieren dessen Online-Auftritt, identifizieren konkrete Optimierungspotenziale, entwickeln digitale Lösungen, implementieren diese und messen deren Erfolg.



## DozentInnen

Prof. Dr. Ann-Kristin Kupfer,  
KME Karlsruhe Marketing  
& Event GmbH



## Max. Kursgröße

20 TeilnehmerInnen  
(2-4 Studierende/Team)



## Geplante Termine

(in Präsenz, Anwesenheitspflicht)

### Kick-off Veranstaltung

12. Mai 2025, 14.00 - 17.00 Uhr

### Handelsvortrag und Pitch Session

26. Mai 2025, 14.00 – 17.30 Uhr,

### Abschluss-Präsentation

23. Juli 2025, 10.00 – 13.00 Uhr