

Prof. Dr. Gerhard Raab



- Dienstanschrift:** Hochschule Ludwigshafen am Rhein
Fachbereich Marketing und Personalmanagement
Ernst-Boehe-Straße 4
67059 Ludwigshafen am Rhein
- Kontakt:** Tel.: +49 (0) 621 5203-449
Fax: +49 (0) 621 5203-442
Mail: raab@hs-lu.de
- Rolle und Lehrgebiete im MBA-Fernstudienprogramm:** Dozent für die folgende Kurseinheit:
 - Customer Relationship Management (CRM) (A 11)
- Akademischer Werdegang:**
- 1981 – 1987**
Studium der Psychologie an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz
Schwerpunkte: Markt- und Konsumentenpsychologie, Empirische Methodenlehre, Biologische Psychologie
Abschluss: Diplom-Psychologe (Dipl.-Psych.)
- 1985 – 1991**
Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen
Schwerpunkte: Marketing, Organisation, Planung
Abschluss: Diplom-Kaufmann (Dipl.-Kfm.)
- 1992 – 1996**
Promotion zum Doktor der Wirtschaftswissenschaften (Dr. oec.) an der Universität Hohenheim
- Beruflicher Werdegang:** **1988 – 1992**
Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Konsumtheorie und Verbraucherpolitik, Prof. Dr. rer. pol. Gerhard Scherhorn, Universität Hohenheim

1992 – 1994

Angestellter und Mitglied des Doktorandenprogramms der DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank AG, Unternehmensbereich Electronic Banking

1994 – 1995

Strategiereferent Vorstandsstab und Assistent des Vorstandsvorsitzenden der DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank AG, Unternehmensbereich Vorstandsstab

1995 – 1997

Handlungsbevollmächtigter und Projektleiter der DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank AG, Unternehmensbereich Vorstandsstab

seit 1997

Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing und Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein

2001 – 2006

Gastprofessor für Customer Relationship Management an der University of North Carolina at Greensboro, Bryan School of Business and Economics

Derzeitige berufliche Tätigkeit:

Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing und Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein

Veröffentlichungen (Auswahl):

Buchpublikationen (Monographien)

Raab, Gerhard; Unger, Alexander & Unger, Fritz (2018). Methoden der Marketingforschung, 3. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

Raab, Gerhard; Unger, Alexander & Unger Fritz (2016). Marktpsychologie, 4. vollständig überarbeitete Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

Raab, Gerhard; Gernsheimer Oliver & Schindler, Maik (2013). Neuromarketing: Grundlagen – Erkenntnisse – Anwendungen, 3. überarbeitete und erweiterte Auflage: Wiesbaden: Springer Gabler Research.

Raab, Gerhard; Huo, Jiazhen & Nicole, Werner (2012). Customer Relationship Management. Shanghai, China: Shanghai Academy of Social Science.

Raab, Gerhard; Goddard, Jason; Ajami, Riad & Unger, Alexander (2010). The Psychology of Marketing: Cross-Cultural Perspectives. Burlington, VT: Gower Publishing.

Raab, Gerhard, Ajami, Riad & Goddard, Jason (2010).
Customer Relationship Management (arabische Ausgabe).
Hampshire: Gower Applied Research.

Herausgeberschaften

Raab, Gerhard & Crisand, Nicolas (Hrsg.) (seit 2014). Reihe
Führungspsychologie. Hamburg: Windmühle Verlag.

Crisand, Ekkehard & Raab, Gerhard (Hrsg.) (1999 - 2014).
Reihe Führungspsychologie. Hamburg: Windmühle Verlag.

Raab, Gerhard & Unger, Alexander (2009). Der Mensch im
Mittelpunkt wirtschaftlichen Handelns - Tagungsband zur 15.
Fachtagung der Gesellschaft für angewandte
Wirtschaftspsychologie. Lengerich: Pabst Science.

Beiträge in referierten Fachzeitschriften (peer-review)

Achtziger, Anja; Hubert, Marco; Kenning, Peter; Raab,
Gerhard & Reisch, Lucia (2015). Debt out of control: The links
between self-control, compulsive buying, and real debts.
Journal of Economic Psychology, 49, 141-149.

Unger, Alexander & Raab, Gerhard (2015). The dark side of
globalization and consumption: How similar are Chinese and
German consumers toward their proneness to compulsive
buying? Journal of Asia-Pacific Business, 16(1), 4-20.

Weichenmeier, Lena & Raab, Gerhard (2015). How to say no
during shopping decisions: An experimental neurofeedback
study. Psychophysiology, 10(1), 46-47.