Vertriebsmanagement (MBA) - 120 CP

Modulübersicht / Vollzeit

1. Semester
30 CP

- Managementorientierte Einführung in die Betriebswirtschaftslehre 6 CP
- Betriebswirtschaftliche Prozesse 6 CP
- Supply Chain Management und Vertrieb 9 CP
- Internes und externes Rechnungwesen im Vertrieb 9 CP

2. Semester
30 CP

- Finanzmanagement und Jahresabschluss 7CP
- Controlling im Vertrieb 7CP
- Leadership und Marketing im Vertrieb 9CP
- Vertriebs-Kompetenzentwicklung 7CP

3. Semester
30 CP

- Informationsmanagement, E-Commerce und digitales Marketing 6CP
- Technische Dienstleistungen und Projektmanagement 6CP
- Key Account Management (KAM) 6CP
- Qualitätsaspekte im Vertrieb 6CP
- Rechtsfragen im Vertrieb 6CP

4. Semester
30 CP

- Business Skills im Vertrieb 5CP
- Interkulturelles Management, HR-Management und Vertriebsorganisation 8CP
- Masterthesis und Kolloquium 17CP

- General Management
- Vertriebsorientiertes Basiswissen
- Management im Vertrieb - Vertiefung
- Vertrieb/Marketing Softskills
- Masterprüfung