

**Anlage 1: Studienverlaufsplan und Modulübersicht Weiterbildender Fernstudiengang
Vertriebsmanagement – VOLLZEITSTUDIUM**

Modul	Modulname	Präsenz	Prüfungsform	Credits
1. SEMESTER				
VM1	Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Grundlagen (Propädeutisches Modul)			8
	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die Betriebswirtschaftslehre • Einführung in die Volkswirtschaftslehre 	16 8	VL VL K90/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM2	Betriebswirtschaftliche Prozesse			8
	<ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen • Wissenschaftliches Arbeiten und Methoden 	16 4	VL VL K60/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM3	Unternehmenslogistik und Vertrieb			9
	<ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungs-, Produktionslogistik und Vertriebslogistik • Auftragsprozesse und Workflow/Customer Process Management 	20 6	VL VL K90/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM4	Internes Rechnungswesen im Vertrieb			5
	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Kosten- und Leistungsrechnung • Kosten-Management-Systeme 	6 8	VL VL K60/H/R	
	○ Modulprüfung			
		84		30
2. SEMESTER				
VM5	Finanzmanagement und externes Rechnungswesen			7
	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung und steuerliche Aspekte im Vertrieb • Jahresabschluss, Bilanzpolitik, Bilanzanalyse 	8 6	VL VL K60/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM6	Controlling im Vertrieb			8
	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebscontrolling • Angewandtes Vertriebscontrolling 	12 10	VL VL K90/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM7	Führung und Marketing im Vertrieb			8
	<ul style="list-style-type: none"> • Marketingbezogene Elemente des Vertriebs • Marktorientierte Unternehmensführung 	12 8	VL VL K60/H/R	
	○ Modulprüfung			
VM8	Vertriebskompetenzentwicklung			7
	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmens- und Marketingpsychologie • Führungskompetenzen & Selbstmanagement 	8 8	VL VL K60/H/R	
	○ Modulprüfung			
		72		30

Vertriebsmanagement – VOLLZEITSTUDIUM				
Modul	Modulname	Präsenz	Prüfungsform	Credits
3. SEMESTER				
VM9	Informationsmanagement, E-Commerce und New Media Marketing			6
	<ul style="list-style-type: none"> • New Media Marketing • Vertriebsinformationssysteme und Vertriebssteuerung/CRM/eCRM <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	8 8	VL VL K60/H/R	
VM10	Technische Dienstleistungen und Projektmanagement			6
	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen • Projektmanagement <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	8 8	VL VL K60/H/R	
VM11	Key Account Management			5
	<ul style="list-style-type: none"> • Key Account Management (KAM) <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	16	K60/H/R	
VM12	Qualität im Vertrieb			7
	<ul style="list-style-type: none"> • Service und Qualität im Vertrieb/Beschwerde-management • Total Quality Management <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	10 8	VL VL K60/H/R	
VM13	Recht im Vertrieb			6
	<ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerbsrecht im Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	16	K60/H/R	
		82		30
4. SEMESTER				
VM14	Kommunikation im Vertrieb			5
	<ul style="list-style-type: none"> • Business English for Sales and Communication • Professional Business Networking <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	26	K60/H/R	
VM15	Internationales Management, Personalmanagement und Organisation			8
	<ul style="list-style-type: none"> • Human Resources Management • Vertriebsorganisation 	12 10	VL VL	
	<ul style="list-style-type: none"> • Interkulturelles Management/Cross cultural Management • Internationales Marketing und Vertriebskonzeptionen <ul style="list-style-type: none"> ○ Modulprüfung 	8 8	VL VL K90/H/R	
VM16	Masterarbeit mit Kolloquium			17
	<ul style="list-style-type: none"> • Masterarbeit • Kolloquium zur Masterarbeit 			
		66		30
	Summe	304		120