



Studium					Prüfungen	
Sem.	Module und zugehörige Lehrveranstaltungen	LF	PZ/h	CP	PL	Gew.
1. 78 h Präsenz 30 CP	VM 1: Managementorientierte Einführung in die Betriebswirtschaftslehre			6	HA/RE	6
	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre	V+Ü	16			
	VM 2: Betriebswirtschaftliche Prozesse			6	HA/RE	6
	Betriebswirtschaftliche Prozesse in Unternehmen	V+Ü/S	16		VL	
	Forschungsmethoden und wissenschaftliches Arbeiten	S	4		VL	
	VM 3: Supply Chain Management und Vertrieb			9	KL90/HA/RE	9
	Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebslogistik	V+Ü	16		VL	
	Auftragsprozesse und Workflow/Customer Process Management	V+Ü/S	6		VL	
	VM 4: Internes und externes Rechnungswesen im Vertrieb			6	KL90/HA/RE	9
	Operatives Kostenmanagement und Kostenmanagementsysteme	V+Ü	14		VL	
Externes Rechnungswesen	V+Ü	6		VL		
2. 80 h Präsenz 30 CP	VM 5: Finanzmanagement und Jahresabschluss			7	KL60/HA/RE	7
	Finanzierung und Corporate Finance	V+Ü	8		VL	
	Jahresabschluss, Bilanzpolitik und -analyse	V+Ü	6		VL	
	VM 6: Controlling im Vertrieb			7	KL90/HA/RE	7
	Vertriebscontrolling	V+Ü	12		VL	
	Angewandtes Vertriebscontrolling	V+Ü	10		VL	
	VM 7: Leadership und Marketing im Vertrieb			9	HA/RE	9
	Marktorientierte Unternehmensführung und kundenzentriertes Marketing	V+Ü/S	8		VL	
	Marketingbezogene Elemente des Vertriebs, Markenmanagement	V+Ü/S	12		VL	
	Internationales Marketing und Vertriebskonzeptionen	V+Ü/S	8		VL	
VM 8: Vertriebskompetenzentwicklung			7	HA/RE	7	
Unternehmens- und Marketingpsychologie	V+Ü/S	8				
Führungskompetenzen und Selbstmanagement	V+Ü/S	8				



Studium					Prüfungen	
Sem	Module und zugehörige Lehrveranstaltungen	LF	PZ/h	CP	PL	Gew.
3.	VM 9: Informationsmanagement, E-Commerce und digitales Marketing			6	KL60/HA/RE	6
	E-Commerce und digitales Marketing	V+Ü	8		VL	
	Customer Relationship Management und Vertriebsinformationssysteme	V+Ü	8		VL	
	VM 10: Technische Dienstleistungen und Projektmanagement			6	KL60/HA/RE	6
	Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen	V+Ü	8		VL	
	Projektmanagement	V+Ü	8		VL	
	VM 11: Key Account Management			6	KL60/HA/RE	6
	Key Account Management (KAM)	V+Ü/S	16			
	VM 12: Qualitätsaspekte im Vertrieb			6	HA/RE	6
	Service und Qualität im Vertrieb/Customer Journey	V+Ü/S	10		VL	
	Total Quality Management	V+Ü/S	8		VL	
	VM 13: Rechtsfragen im Vertrieb			6	KL60/HA/RE	6
Wettbewerbsrecht im Vertrieb, Internetrecht, Compliance	V+Ü	16				
4.	VM 14: Business Skills im Vertrieb			5	KL60/HA/RE/ RE+MP	5
	Language and communication skills for leadership	V+Ü/S	26			
	Professional Business Networking/Exkursion	S	4			
	VM 15: Interkulturelles Management, HR-Management und Vertriebsorganisation			8	KL90/HA/RE	8
	Human Resource Management	V+Ü	12		VL	
	Vertriebsorganisation	V+Ü	10		VL	
	Interkulturelles Management/Cross Cultural Management	V+Ü	8		VL	
	VM 16: Masterarbeit mit Kolloquium				MA+KO	17
	Masterarbeit	B		15	66,7%	
Kolloquium	B		2	33,3%		
Summen: Präsenzstunden, LP u. Gewichtungsfaktoren			300	120		120

Für die Präsenzveranstaltungen gilt eine Präsenzquote von 2/3 der belegten Module, bezogen auf jedes Semester.