



## Studien- und Prüfungsplan: Vertriebsmanagement (VM) – MBA – Vollzeitstudium

Studium					Prüfungen	
Sem.	Module und zugehörige Lehrveranstaltungen	LF	PZ/h	LP	PL	Gew.
1. 68 h Präsenz 30 LP	<b>VM 1: Managementorientierte Einführung in die Betriebswirtschaftslehre</b>			6	HA/RE/RE+MP	6
	Managementorientierte Einführung in die Betriebswirtschaftslehre	V+Ü, OL, ST	18			
	Forschungsmethoden und wissenschaftliches Arbeiten	SU, OL, ST	4			
	<b>VM 2: Strategisches Management</b>			6	HA/SB/RE	6
	Strategisches Management	SU, OL, ST	4	6		
	<b>VM 3: Supply Chain Management und Vertrieb</b>			6	HA/PA/RE	6
	Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebslogistik	V+Ü, OL, ST	12			
	Auftragsprozesse und Workflow/Customer Process Management	V+Ü/S, OL, ST	6			
	<b>VM 4: Internes und externes Rechnungswesen im Vertrieb</b>			6	KL60/HA/RE	6
	Operatives Kostenmanagement und Kostenmanagementsysteme	V+Ü, OL, ST	10			
Externes Rechnungswesen und Jahresabschluss	V+Ü, OL, ST	8				
<b>VM 5: Projektmanagement</b>			6	HA/PA/RE	6	
Projektmanagement	SU, OL, ST	6				
2. 72 h Präsenz 30 LP	<b>VM 6: Controlling im Vertrieb</b>			6	KL60/HA/RE	6
	Vertriebscontrolling	V+Ü, OL, ST	10			
	Angewandtes Vertriebscontrolling	V+Ü, OL, ST	8			
	<b>VM 7: Leadership und Marketingmanagement im Vertrieb</b>			6	HA/RE	6
	Marktorientierte Unternehmensführung und kundenzentriertes Marketing	V+Ü/S, OL, ST	8			
	Marketingbezogene Elemente des Vertriebs, Markenmanagement	V+Ü/S, OL, ST	10			
	Internationales Marketing und Vertriebskonzeptionen	V+Ü/S, OL, ST	8			
	<b>VM 8: Vertriebskompetenzentwicklung</b>			6	HA/RE	6
Unternehmens- und Marketingpsychologie	V+Ü/S, OL, ST	8				
Führungskompetenzen und Selbstmanagement	V+Ü/S, OL, ST	8				

LF: Lehrform | V: Vorlesung | Ü: Übung | PZh: Präsenzzeit/Stunde | CP: Creditpoints | PL: Prüfungsleistung | HA: Hausarbeit | RE: Referat | KL 90: Klausur 90 Minuten | VL: Vorleistung | MP: Modulprüfung



Studium					Prüfungen	
Sem.	Module und zugehörige Lehrveranstaltungen	LF	PZ/h	LP	PL	Gew.
	<b>VM 9: Interkulturelles Management und Diversity</b>			6	HA/PA/RE	6
	Interkulturelles Management und Diversity	SU, OL, ST	8	6		
	<b>VM 10: Case Study Führung/Leadership und Marketing</b>			6	PA/SB/RE	6
	Case Study Führung/Leadership und Marketing	SU, OL, ST, B	4	6		
<b>3.</b> 68 h Präsenz 30 LP	<b>VM 11: Informationsmanagement, E-Commerce, digitales Marketing und KI</b>			6	KL60/HA/RE	6
	E-Commerce und digitales Marketing	V+Ü, OL, ST	8			
	Customer Relationship Management und Vertriebsinformationssysteme	V+Ü, OL, ST	8			
	<b>VM 12: Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen</b>			6	KL60/HA/RE	6
	Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen	V+Ü, OL, ST	8			
	<b>VM 13: Key Account Management</b>			6	HA/RE	6
	Key Account Management (KAM)	V+Ü/S, OL, ST	12			
	<b>VM 14: Qualitätsaspekte im Vertrieb</b>			6	HA/RE	6
	Service und Qualität im Vertrieb/Customer Journey	V+Ü/S, OL, ST	10			
	Total Quality Management	V+Ü/S, OL, ST	8			
<b>4.</b> 46 h Präsenz 30 LP	<b>VM 15: Rechtsfragen im Vertrieb</b>			6	KL60/HA/RE	6
	Wettbewerbsrecht im Vertrieb, Internetrecht, Compliance		14			
	<b>VM 16: Language and communication skills for leadership</b>			6	HA/RE/ RE+MP	6
	Language and communication skills for leadership	V+Ü/S, OL, ST	24			
	<b>VM 17: HR-Management und Vertriebsorganisation</b>			6	KL60/HA/RE	6
	Human Resource Management	V+Ü, OL, ST	12		VL	
	Vertriebsorganisation	V+Ü, OL, ST	10		VL	
<b>VM 18: Masterarbeit mit Kolloquium</b>				MA+KO	15+3	
Masterarbeit	B		15		66,7%	
Kolloquium	B		3		33,3%	
Summen: Präsenzstunden, LP u. Gewichtungsfaktoren			254	120		120



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