

# Studienverlaufsplan

## MBA Vertriebsmanagement & Customer Relationship Management, Vollzeit

### Kernmodule des MBA General Managements

Modul	Lehrveranstaltung	ECTS
Ökonomie & Business Development	Ökonomie, Unternehmensführung & Entrepreneurship	5
	Strategisches Management	
	Risikomanagement & Frühwarnsysteme	
Wissenschaftliches Arbeiten	Wissenschaftliches Arbeiten	5
	Exposé	
Change- und Innovationsmanagement	Change Management	5
	Innovationsmanagement	
Financial Management	Kostenrechnung	5
	Rechnungslegung & Abschlussanalyse	
	Interne & Externe Finanzierung	
Organisations- & Personalmanagement	Personnel & Organizational Management	5
	Leadership	
Marketing Management	Marketing & Marktforschung	5
	Content Marketing	
Digitalisierung & Business Ethics	Digitale Transformation in der Wirtschaft	5
	Digital Business	
	Corporate Governance & Compliance	

ECTS = Credit Points gemäß European Credit Transfer System

35 ECTS

# Studienverlaufsplan

## MBA Vertriebsmanagement & Customer Relationship Management, Vollzeit

### Vertiefende Module im Bereich Vertriebsmanagement & CRM

Modul	Lehrveranstaltung	ECTS
Vertriebsmanagement	Vertriebsmanagement	5
	Personalauswahl & -entwicklung im Vertrieb	
	Vertriebsrecht	
Psychologie im Verkauf	Konsumentenpsychologie	5
	Psychologische Verkaufsstrategien	
Persönlicher Verkauf	Verkaufsgeprächs- & Verhandlungsführung	5
	Neuro & Emotional Selling im Vertrieb	
Customer Relationship Management	CRM Strategieentwicklung	5
	Customer Lifecycle Management	
Kundenmanagement	Kundenanalyse & zielgruppenbezogenes CRM	5
	Interkulturelle Kundenorientierung	
Sales Controlling	Kostenmanagement & Budgeting	
	Benchmarking & Preispolitik	
	Kennzahlen im Vertrieb & Management Reporting	
Masterprüfung	Masterarbeit	20
	Disputation	5

ECTS = Credit Points gemäß European Credit Transfer System

35 ECTS

**Gesamt: 90 ECTS**