

## Executive MBA International Sales Management

| Modultitel                            | LV-Titel  | ECTS      |
|---------------------------------------|---|-----------|
| M1: Salesmanagement                   | M1-LV1: Vertriebsmanagement und KPI                           | 2         |
|                                       | M1-LV2: Verkaufsstrategien                                    | 3         |
|                                       | M1-LV3: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche             | 2         |
|                                       | M1-LV4: Modulprojektarbeit: Salesmanagement                   | 3         |
| M2: Wissenschaftliche Kompetenzen     | M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten                           | 4         |
|                                       | M2-LV2: Wissenschaftliche Methoden                            | 2         |
|                                       | M2-LV3: Exposé  | 2         |
| M3: Management von Kundenbeziehungen  | M3-LV1: Kundenanalyse und CRM                                 | 2         |
|                                       | M3-LV2: Kundenbindungsprogramme                               | 3         |
|                                       | M3-LV3: Interkulturelle Kundenbeziehungen                     | 2         |
|                                       | M3-LV4: Modulprojektarbeit: Management von Kundenbeziehungen  | 3         |
| M4: Digital Sales                     | M4-LV1: Digital Marketing und Sales                           | 2         |
|                                       | M4-LV2: Marketing Data Science                                | 3         |
|                                       | M4-LV3: E-Commerce und Mobile Commerce                        | 2         |
|                                       | M4-LV4: Modulprojektarbeit: Digital Sales                     | 3         |
| M5: Leading Sales und Organisation    | M5-LV1: Leadership, Kommunikation und Social Skills           | 3         |
|                                       | M5-LV2: Agilstabile Organisationen                            | 2         |
|                                       | M5-LV3: Entwicklung von Führungskräften                       | 2         |
|                                       | M5-LV4: Modulprojektarbeit: Leading Sales und Organisation    | 3         |
| M6: International Sales und Marketing | M6-LV1: International Sales                                   | 2         |
|                                       | M6-LV2: International Marketing                               | 3         |
|                                       | M6-LV3: Sustainability Marketing im internationalen Kontext   | 2         |
|                                       | M6-LV4: Modulprojektarbeit: International Sales und Marketing | 3         |
| M7: Psychological Sales               | M7-LV1: Neuro und Emotional Selling im Vertrieb               | 2         |
|                                       | M7-LV2: Markt- und Konsumentenpsychologie                     | 3         |
|                                       | M7-LV3: Werbepsychologie                                      | 2         |
|                                       | M7-LV4: Modulprojektarbeit: Psychological Sales               | 3         |
| M8: Master Thesis                     | Master Thesis   | 20        |
|                                       | Abschlusskolloquium   | 2         |
|                                       |   | <b>90</b> |

Die ECTS-Punkte ergeben sich aus der geschätzten Zeit, die durchschnittlich für die Absolvierung einzelner Lehrveranstaltungen benötigt werden. Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand der Studenten\_innen von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit mindestens 2.250 Stunden.