



**MBA
International Sales Management**

| | | | ECTS |
|--|--|---|-----------|
| Sales Management & Digital Sales | Sales Principles | 5 | 20 |
| | Vertriebsmanagement | 2 | |
| | Mehrstufige Verkaufsprozesse im sektoralen Vertrieb | 2 | |
| | Digital Marketing & Sales | 2 | |
| | Digital Sales Methoden | 2 | |
| | CRM Marketing & Sales Automation | 3 | |
| | Projektarbeit Sales Management & Digital Sales | 4 | |
| Negotiation Excellence & Sales Strategy | Sales Strategy 1 | 2 | 20 |
| | Verhandlungsführung im Verkauf | 5 | |
| | Sales Strategy 2 | 2 | |
| | Challenger Verkauf und professionelle Visualisierungen | 2 | |
| | Verhandeln im Grenzbereich | 5 | |
| | Projektarbeit Negotiation Excellence & Sales Strategy | 4 | |
| Leading Sales & Organizations | Ethik & verantwortliches Handeln im Vertrieb | 1 | 20 |
| | Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb | 1 | |
| | Leadership im Verkauf | 5 | |
| | Sales Controlling & HR Management | 2 | |
| | Agilität und Organisation | 2 | |
| | Sales Excellence | 3 | |
| | Organisationen verstehen und verändern | 2 | |
| | Projektarbeit Leading Sales & Organizations | 4 | |
| International Sales & Marketing | Driving International Sales | 2 | 30 |
| | Cultural Competencies | 5 | |
| | Innovation Management | 3 | |
| | Sustainability in an international context | 2 | |
| | International Marketing | 4 | |
| | Projektarbeit International Sales & Marketing | 4 | |

| | | | |
|---|---|----|------------|
| Wissenschaftliche Kompetenzen | Wissenschaftliches Arbeiten | 3 | 30 |
| | Wissenschaftliche Methoden & kritische Analyse | 3 | |
| | Begleitseminar zum Verfassen der Masterarbeit | 2 | |
| | Masterarbeit | 20 | |
| | Abschlusskolloquium | 2 | |
| Wahlfächer (Auswahl von mind. 10 ECTS) | Strategisches Marketing | 3 | 10 |
| | Angewandte Methoden der Markt- und Organisationspsychologie | 6 | |
| | Dienstleistungsmarketing | 3 | |
| | Non Profit-Marketing & Fundraising | 2 | |
| | Schwerpunkte der Wirtschaftspsychologie | 6 | |
| | Outsourcing, Offshoring & Alliances | 3 | |
| | Collaborative Business | 3 | |
| | Angewandte Mikroökonomik | 2 | |
| Summe ECTS | | | 120 |