

CURRICULUM

MBA Sales Management

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M1: Sales Management	M1-LV1: Vertriebsmanagement und KPI	Online-Prüfung	2
	M1-LV2: Verkaufsstrategien	Online-Prüfung	3
	M1-LV3: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Online-Prüfung	2
	M1-LV4: Projektarbeit Sales Management	Projektarbeit	3
M2: Wissenschaftliche Kompetenzen	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten	Online-Prüfung	4
	M2-LV2: Wissenschaftliche Methoden	Online-Prüfung	2
M3: Management von Kund_innenbeziehungen	M3-LV1: Kund_innenanalyse und CRM	Online-Prüfung	2
	M3-LV2: Kund_innenbindungsprogramme	Online-Prüfung	3
	M3-LV3: Interkulturelle Kund_innenbeziehungen	Online-Prüfung	2
	M3-LV4: Projektarbeit Management von Kund_innenbeziehungen	Projektarbeit	3
M4: Digital Sales	M4-LV1: Digital Marketing und Sales	Online-Prüfung	2
	M4-LV2: Marketing Data Science	Online-Prüfung	3
	M4-LV3: E-Commerce und Mobile Commerce	Online-Prüfung	2
	M4-LV4: Projektarbeit Digital Sales	Projektarbeit	3
M5: Artificial Intelligence in Sales	M5-LV1: Big Data und Artificial Intelligence	Online-Prüfung	4
	M5-LV2: Trustworthy AI	Online-Prüfung	3
	M5-LV3: Projektarbeit Artificial Intelligence im Sales	Projektarbeit	3
M6: Leading Sales und Organisation	M6-LV1: Leadership, Kommunikation und Social Skills	Online-Prüfung	3
	M6-LV2: Organisationen und Organisationsentwicklung	Online-Prüfung	2
	M6-LV3: Entwicklung von Führungskräften	Online-Prüfung	2
	M6-LV4: Projektarbeit Leading Sales und Organisation	Projektarbeit	3
M7: Change Management im Sales	M7-LV1: Veränderungsmanagement	Online-Prüfung	3
	M7-LV2: Strategie und Change Management	Online-Prüfung	3
	M7-LV3: Projektarbeit Change Management im Sales	Projektarbeit	2
M8: International Sales und Marketing	M8-LV1: International Sales	Online-Prüfung	2
	M8-LV2: International Marketing	Online-Prüfung	3
	M8-LV3: Sustainability Marketing im internationalen Kontext	Online-Prüfung	2
	M8-LV4: Projektarbeit International Sales und Marketing	Projektarbeit	3

CURRICULUM

MBA Sales Management

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M9: Rechtliche Bestimmungen im Sales	M9-LV1: Informationsethik	Online-Prüfung	2
	M9-LV2: Internetrecht	Online-Prüfung	2
	M9-LV3: Vertriebsrecht und DSGVO	Online-Prüfung	3
	M9-LV4: Projektarbeit Rechtliche Bestimmungen im Sales	Projektarbeit	3
M10: Psychological Sales	M10-LV1: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Online-Prüfung	2
	M10-LV2: Markt- und Konsument_innenpsychologie	Online-Prüfung	3
	M10-LV3: Werbepsychologie	Online-Prüfung	2
	M10-LV4: Projektarbeit Psychological Sales	Projektarbeit	3
M11: Masterthesis	M11-LV1: Exposé	Erstellung Exposé	2
	Masterarbeit	Schriftliche Abschlussarbeit	20
	Masterkolloquium	Mündliche Abschlussprüfung	3
Gesamt			120

*Bei Online-Prüfungen kann es sich u.a. um Multiple-Choice-Prüfungen, Projektarbeiten, Hausübungen, Klausuren oder Case Studies handeln.

Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit 3.000 Stunden.

Abschluss des Fernstudiums: Im Rahmen des letzten Moduls (M11) verfassen Sie Ihre Masterthesis, welche Sie in einer dreiteiligen mündlichen Abschlussprüfung (Masterkolloquium) verteidigen werden:

1. Verteidigung der Masterthesis
2. Fragen zu der Masterthesis
3. Fragen zu den Lehrinhalten des absolvierten Online-Hochschullehrgangs