

Dozentinnen und Dozenten

Der Studiengang wird von erfahrenen FachdozentInnen durchgeführt, die als Professorinnen und Professoren die jeweiligen Fachgebiete vertreten oder als ausgewiesene Experten aus der Praxis auf ihrem Gebiet berufliche Erfahrungen einbringen.



Gebühren

Für die Teilnahme an dem Fernstudiengang Vertriebsmanagement fallen folgende Gebühren an:

einmalige Einschreibgebühr	990,00 EUR
Semestergebühr*	1.390,00 EUR
einmalige Prüfungsgebühr	450,00 EUR

* Die Semestergebühr versteht sich zuzüglich der jeweils geltenden Studentenwerksbeiträge.

Kurz und knapp

Studiengang:	Vertriebsmanagement
Abschluss:	Master of Business Administration (M.B.A.)
Studienart:	Weiterbildender Fernstudiengang mit Präsenzphasen
Dauer:	4 Semester (inkl. Masterarbeit)
Beginn:	zum Sommersemester
Bewerbungsschluss:	jährlich bis zum 15. Januar
Bewerbungsunterlagen:	www.tww.de
Zulassungsberechtigung:	Abgeschlossenes Studium (Bachelor oder Diplom) in einem nicht überwiegend betriebswirtschaftlich orientierten Studiengang und eine mindestens zweijährige fachbezogene Berufstätigkeit

Informationen und Bewerbungsunterlagen:
Trainings- & Weiterbildungszentrum Wolfenbüttel e.V. (TWW)
Am Exer 9
38302 Wolfenbüttel
E-Mail: info@tww.de

Fragen zum Studiengang beantworten Ihnen gerne:
Andreas Brüling
Telefon 05331-939 78050
E-Mail a.brueiling@ostfalia.de

Prof. Dr. D. G. Trost
Telefon: 05341-875 51580
E-Mail: d-g.trost@ostfalia.de

Fakultät Verkehr-Sport-Tourismus-Medien
Karl-Scharfenberg-Fakultät

Vertriebsmanagement, M.B.A.



Vertriebsmanagement



Der dynamische technische Fortschritt, die Globalisierung der Märkte und das gesteigerte Qualitätsbewusstsein der Kunden stellen die Unternehmen vor neue Herausforderungen. Erfolgreiche Unternehmensstrategien basieren in zunehmendem Maße auf Kundennähe. Nur die Unternehmen werden langfristig erfolgreich sein, denen es gelingt, schnell gute Beziehungen zu neuen Kunden aufzubauen und Kontakte zu vorhandenen Kunden zu pflegen.

Vor diesem Hintergrund nimmt in den letzten Jahren die Nachfrage nach technisch ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Marketing und Vertrieb ständig zu. Der Vertrieb technischer oder sonstiger Produkte ist heute ein komplexer Problemlösungsprozess mit hohem Erklärungsbedarf. Entsprechende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten idealerweise über eine fundierte fachliche Ausbildung und eine vertriebsorientierte Zusatzausbildung verfügen. Jüngst veröffentlichte Zahlen des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI) zeigen, dass in etwa einem Viertel aller Stellenausschreibungen Ingenieurinnen und Ingenieure für den Sales-Bereich gesucht werden.

Der weiterbildende Studiengang Vertriebsmanagement ist auf diese neuen Anforderungen abgestimmt und trägt damit den Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt Rechnung. Nutzen Sie die Chance, einen MBA-Abschluss zu erlangen und damit Ihre persönliche Qualifikation zu erhöhen und Ihre Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt auszuschöpfen.

Curriculum

1. Semester	3. Semester
Modul 1: BWL-Basismodul	Modul 6: Spezielles Know How im Vertrieb
Betriebswirtschaftslehre	(Vertiefung nach Wahl)
Betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen	Business im Internet
Volkswirtschaftliche Prozesse	oder Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen
Prüfungsvorleistung aus einem der drei Fächer	und Vertriebsinformationssysteme/Vertriebssteuerung/CAS/CRM
Modulprüfung über alle Fächer	und Key Account Management (KAM)
Modul 2: Unternehmenslogistik und Vertrieb	Prüfungsvorleistung aus einem der drei Fächer
Produktionslogistik	Modulprüfung über alle Fächer
Beschaffungs- und Vertriebslogistik	Modul 7: Vertriebsorganisation
Auftragsprozesse/Work-Flow	Vertriebsorganisation
Prüfungsvorleistung aus einem der drei Fächer	Service und Qualität im Vertrieb
Modulprüfung über alle Fächer	Projektmanagement im Vertrieb
	Human Resource Management
2. Semester	Prüfungsvorleistung aus einem der vier Fächer
Modul 3:	Modulprüfung über alle Fächer
Finanz- und Rechnungswesen im Vertrieb	4. Semester
Kosten-Management-Systeme	Modul 8: Kommunikation im Vertrieb
Finanzierung und steuerliche Aspekte beim Vertrieb	Professional English Speech Communication
Prüfungsvorleistung aus einem der zwei Fächer	Modul 9: Recht im Vertrieb
Modulprüfung über alle Fächer	Wettbewerbsrecht
Modul 4: Controlling im Vertrieb	Masterarbeit
Angewandtes Controlling	Masterarbeit mit Kolloquium
Vertriebscontrolling/Budgetierung	
Prüfungsvorleistung aus einem der zwei Fächer	
Modulprüfung über alle Fächer	
Modul 5:	
Marketingrelevante Elemente des Vertriebs	
Marketingbezogene Elemente für den Vertrieb	
Unternehmens- und Marketingpsychologie	
Internationale Marketing- und Vertriebskonzeptionen	
Prüfungsvorleistung aus einem der drei Fächer	
Modulprüfung über alle Fächer	

ZEvA akkreditierter Studiengang

Ihre Vorteile durch ein ZEvA akkreditiertes Masterstudium:

- Internationale Anerkennung der Abschlüsse wird durch die ZEvA gewährleistet
- Möglicher Einstieg in den höheren öffentlichen Dienst
- Abschluss berechtigt zur Promotion

Studienbeginn/-dauer

Das Studium beginnt zum Sommersemester eines Jahres und dauert 4 Semester. Möglich ist auch ein Studium in 8 Semestern mit entsprechend angepassten Gebühren.

Aufbau des Studiums

Das Studium wird als Fernstudium durchgeführt. Jeweils zu Beginn eines Semesters erhalten die Studierenden die Studienunterlagen für die einzelnen Lehrveranstaltungen, die im Selbststudium zu bearbeiten sind. Begleitend gibt es verpflichtende Präsenzveranstaltungen, die i. d. R. fünf Mal pro Semester jeweils freitags und samstags an der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften abgehalten werden.

Die Prüfungen erfolgen studienbegleitend, d. h. in dem Semester, in dem auch die jeweilige Lehrveranstaltung angeboten wird. Prüfungen können in Form von Klausuren, Referaten und Hausarbeiten durchgeführt werden. Abgeschlossen wird das Studium mit einer Masterarbeit.

Studienabschluss

Nach erfolgreichem Studium und mit Beendigung der Abschlussarbeit verleiht die Hochschule den akademischen Grad „Master of Business Administration“ (M.B.A.).