

Duales Bachelor-Studium

Betriebswirtschaft

Spezialisierung

Vertriebsmanagement



Zunehmend individualisierte Produkte und Dienstleistungen fordern besonders Marketing und Vertrieb. Hier benötigen Unternehmen engagierte und vielseitig ausgebildete Fach- und Führungskräfte. Gefragt sind Fähigkeiten, um Lösungen, Märkte und Kunden unternehmerisch zu bewerten, neue Märkte und Vertriebskanäle gemeinsam mit Kollegen aus anderen Fachbereichen zu erschließen sowie die Bereitschaft, attraktive Lösungen für Kunden zu entwickeln. Dieses Anforderungsprofil erfüllt die Spezialisierung Vertriebsmanagement.

Wie werden unterschiedliche Vertriebswege, sogenannte Multi-Channel-Konzepte, entwickelt und koordiniert? Wie können Kundensegmente zielgerecht betreut werden? Welche psychologischen Momente beeinflussen die Kaufentscheidung? Wie bereite ich mich auf die Verhandlung mit einem wichtigen Kunden vor? Diese und andere Fragen beantworten die praxisorientierten Inhalte des Studienprogramms. Methoden und Instrumente des Vertriebscontrollings runden die Studieninhalte ab. Die in diesem Modul erworbenen Kenntnisse erlauben den Studierenden, vertriebliche Aufgaben und Initiativen aus der Unternehmensstrategie abzuleiten und in Abstimmung mit anderen Unternehmensfunktionen zu bearbeiten.

Die erlernten Methoden und Konzepte lassen sich unmittelbar auf die Lösung betrieblicher Probleme anwenden. Über Fallstudien und Gruppendiskussionen lernen Sie bereits in der Hochschule, sich auf Praxissituationen einzustellen und diese zu bewältigen.

Durch das Prinzip des dualen Studiums mit seinem regelmäßigen Theorie-Praxis-Wechsel können Unternehmen Studierende frühzeitig an sich binden und somit ihren Nachwuchsbedarf decken. Studierende profitieren von der Vermittlung praxisnahen Wissens, das sie direkt anwenden können, so dass sich frühzeitig Karrierechancen für sie eröffnen.

1. Semester

Theoriephase
FHDW

Praxisphase
Unternehmen

2. Semester

Theoriephase
FHDW

Praxisphase
Unternehmen

3. Semester

Praxisphase
Unternehmen

Theoriephase
FHDW

4. Semester

Praxisphase
Unternehmen

Theoriephase
FHDW

5. Semester

Praxisphase
Unternehmen

Theoriephase
FHDW

6. Semester

Praxisphase
Unternehmen

Abschlussprüfung
(Thesis & Kolloquium)

Fakten

Duales Studium

Quartalsweiser Wechsel zwischen Theorie an der Hochschule und Praxis in Unternehmen

Abschluss

Bachelor of Arts (B.A.)

Studienstart

Oktober

Studiendauer

36 Monate bzw. 6 Semester

Studiengebühr

620 Euro / Monat
zzgl. einmaliger Prüfungsgebühr 1.500 Euro

Was machen Sie nach dem Studium?

Ihnen eröffnen sich vielseitige und attraktive Karrierepfade, z. B.:

- Vertriebsmanager/-in für eine Region, ausgewählte Produkte oder Kunden
- Tätigkeit in Stabsabteilungen oder an der Schnittstelle zwischen Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb
- Externe/r Berater/-in für die Entwicklung von Vertriebs- und Marketing-Konzepten

Sie wollen sich fachlich weiterqualifizieren und Ihre Führungskompetenzen gezielt ausbauen? Dann bietet sich unser berufsbegleitender Master-Studiengang Marketing und Vertriebsmanagement an.



B.A. Betriebswirtschaft

Spezialisierung

Vertriebsmanagement

Das Studium in der Übersicht

1. Semester

- Grundlagen der BWL
- Externes Rechnungswesen
- Wirtschaftsrecht
- Business English I
- Wirtschaftsmathematik
- Kommunikation und Präsentation
- Einführung in das Vertriebsmanagement
- Praxisphase

Credit Points: 30

2. Semester

- Internes Rechnungswesen
- Business English II
- Arbeitsmethodik und wissenschaftliches Arbeiten
- Mikroökonomie
- Einführung in die Wirtschaftsinformatik
- Verkaufspsychologie und Verkaufstechniken
- Praxisphase

Credit Points: 30

3. Semester

- Projekt- und Teammanagement
- Operations Management
- Statistik
- Business English III
- Vertriebskonzepte
- Praxisphase

Credit Points: 30

4. Semester

- Marketing und Vertrieb
- Controlling
- Business English IV
- Geschäftsprozesse und betriebliche Informationssysteme
- Investition und Finanzierung
- Vertriebsrecht
- Praxisphase

Credit Points: 30

5. Semester

- Entrepreneurship und Unternehmensführung
- Organisation und Human Resource Management
- Makroökonomie und Außenwirtschaft
- Value Chain Management
- Vertriebscontrolling
- Praxisphase

Credit Points: 30

6. Semester

- Business English V
- Unternehmensethik
- Bachelor-Thesis
- Kolloquium
- Praxisphase

Credit Points: 30

Die nächsten Schritte zur FHDW

Bewerbung

An der FHDW NRW bewerben Sie sich online und laden Ihre Bewerbungsunterlagen hoch.
<http://bewerbung.fhdw.de>

Auswahlverfahren

Wenn die Unterlagen Ihre Eignung bestätigen, laden wir Sie zum Auswahlverfahren ein, das einmal im Monat stattfindet. Wer das Auswahlverfahren besteht, erhält einen Studienvertrag.

Bewerbungstraining

Nach bestandem Auswahlverfahren bewerben Sie sich um Praxisphasenplätze bei Unternehmen Ihrer Wahl. Mit einem speziellen Bewerbungstraining bereiten wir Sie darauf vor.

Career Service

Noch Fragen?
Bitte wenden Sie sich an unseren Career Service:

Paderborn

Fon +49 5251 301-190
careerservice-pb@fhdw.de

Bergisch Gladbach

Fon +49 2202 9527-02
careerservice-bg@fhdw.de

Bielefeld

Fon +49 521 23842-270
careerservice-bi@fhdw.de

Mettmann

Fon +49 2104 17756-02
careerservice-me@fhdw.de

www.fhdw.de

Credit Points für übergreifende Module: 157

Credit Points für Spezialisierungsmodule: 23

Credit Points insgesamt: 180

