

## 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 geeignet ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Marketing und Vertrieb ständig zu. Der Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte ist heute ein komplexer Problemlösungsprozess mit hohem Erklärungsbedarf. Entsprechende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen 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.

## Informationen zum Studiengang

### Trainings- & Weiterbildungszentrum Wolfenbüttel e.V.

An-Institut der Ostfalia Hochschule für  
angewandte Wissenschaften



Andreas Brüling  
 Telefon: +49(0)5331 939 78050  
 E-Mail: a.brueiling@ostfalia.de

### Ostfalia

Hochschule für angewandte Wissenschaften  
 Karl-Scharfenberg-Str. 55/57  
 38229 Salzgitter

Prof. Dr. Dirk Gunther Trost  
 Telefon: +49(0)5341 875 51580  
 E-Mail: d-g.trost@ostfalia.de



Fakultät Verkehr-Sport-Tourismus-Medien

## Vertriebsmanagement

Master of Business Administration

Salzgitter



## Kurz und knapp

Studiengang: Vertriebsmanagement  
 Master of Business Administration (MBA)  
 Studienart: weiterbildender Fernstudiengang mit  
 Präsenzphasen / 4 Semester (inkl. Masterarbeit);  
 optional: 8 Semester mit entsprechendem  
 Curriculum / Gebühren  
 Beginn: jeweils zum Sommersemester (März)  
 Bewerbungschluss: jährlich bis zum 15. Januar  
 Voraussetzungen: abgeschlossenes Studium der Wirtschafts-,  
 Ingenieur- oder Naturwissenschaften (Bachelor,  
 Diplom) und eine mindestens zweijährige  
 fachbezogene Berufstätigkeit

## Bewerbung

### Trainings- & Weiterbildungszentrum Wolfenbüttel e.V.

An-Institut der Ostfalia Hochschule für  
angewandte Wissenschaften  
 Am Exer 9  
 38302 Wolfenbüttel

E-Mail: info@tww.de  
 www.tww.de

www.ostfalia.de  
 www.facebook.com/ostfalia.hochschule.fuer.angewandte.wissenschaften

Suderburg

Wolfenbüttel

Wolfsburg

## Aufbau des Studiums

Das Studium Vertriebsmanagement wird als Fernstudium durchgeführt. Zu Beginn eines Semesters erhalten die Studierenden die Studienunterlagen für die einzelnen Lehrveranstaltungen, die im Selbststudium zu bearbeiten sind. Begleitend gibt es Präsenzveranstaltungen, die fünf bis sechs Mal pro Semester jeweils freitags / samstags an der Ostfalia am Standort Wolfenbüttel abgehalten werden. Der Studiengang wird von erfahrenen Professorinnen und Professoren durchgeführt, die die jeweiligen Fachgebiete vertreten. Ergänzend bringen ausgewiesene Experten aus der Praxis ihre aktuellen Erkenntnisse und beruflichen Erfahrungen ein. Die Prüfungen erfolgen studienbegleitend, d.h. in dem Semester, in dem auch die jeweiligen Lehrveranstaltungen angeboten wird. Prüfungen werden in Form von Klausuren, Referaten und Hausarbeiten durchgeführt. Abgeschlossen wird das Studium mit einer Masterarbeit und dem akademischen Grad Master of Business Administration (MBA).

### Ihre Vorteile:

- \_ Arbeit in kleinen Gruppen und intensive fachliche Betreuung, auch abseits der Präsenzphasen
- \_ Gute Betreuung bei organisatorischen Fragen durch spezialisiertes Weiterbildungsinstitut, „Vor-Ort“ wie im Fernstudium
- \_ Ausgewogener Mix aus neuesten theoretischen Erkenntnissen und praxisrelevanten Erfahrungen
- \_ Über 15 Jahre Erfahrung mit dem MBA Vertriebsmanagement
- \_ Internationale Anerkennung des Abschlusses wird durch Akkreditierung gewährleistet
- \_ Einstieg in den höheren öffentlichen Dienst möglich
- \_ Abschluss berechtigt zur Promotion

## Gebühren

Für die Teilnahme am Fernstudiengang Vertriebsmanagement fallen folgende Gebühren an:

Einmalige Einschreibgebühr: 990,00 Euro

Semestergebühr\*: 1.590,00 Euro

Einmalige Prüfungsgebühr: 450,00 Euro

\* zuzüglich der jeweils geltenden Studentenwerksbeiträge pro Semester

## Studieninhalte / Curriculum

### 1. Semester

- \_ Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Grundlagen (Einführung in die Betriebswirtschaftslehre / Volkswirtschaftslehre)
- \_ Betriebswirtschaftliche Prozesse (Betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen, Wissenschaftliches Arbeiten und Methoden)
- \_ Unternehmenslogistik und Vertrieb (Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebslogistik)
- \_ Auftragsprozesse und Workflow / Customer Process Management
- \_ Internes Rechnungswesen im Vertrieb (Grundlagen Kosten- und Leistungsrechnung, Kosten-Management-Systeme)

### 2. Semester

- \_ Finanzmanagement und externes Rechnungswesen (Finanzierung und steuerliche Aspekte im Vertrieb, Jahresabschluss, Bilanzpolitik, Bilanzanalyse)
- \_ Controlling im Vertrieb (Vertriebscontrolling, Angewandtes Vertriebscontrolling)
- \_ Führung und Marketing im Vertrieb (Marketingbezogene Elemente des Vertriebs, Marktorientierte Unternehmensführung)
- \_ Vertriebskompetenzentwicklung (Unternehmens- und Marketingpsychologie, Führungskompetenzen & Selbstmanagement)

### 3. Semester

- \_ Informationsmanagement
- \_ E-Commerce und New Media Marketing (New Media Marketing, Vertriebsinformationssysteme und Vertriebssteuerung / CRM / eCRM)
- \_ Technische Dienstleistungen und Projektmanagement (Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen, Projektmanagement)
- \_ Key Account Management
- \_ Qualität im Vertrieb (Service und Qualität im Vertrieb / Beschwerdemanagement, Total Quality Management)
- \_ Recht im Vertrieb (Wettbewerbsrecht im Vertrieb)

### 4. Semester

- \_ Kommunikation im Vertrieb (Professional English Speech Communication)
- \_ Personalmanagement und Organisation (Human Resource Management, Vertriebsorganisation)
- \_ Internationales Management (Interkulturelles Management / Cross cultural Management, Professional Business Networking, Internationales Marketing und Vertriebskonzeptionen)
- \_ Masterarbeit mit Kolloquium

