

Module & Credits im Überblick

Hochschulabschluss: Bachelor of Arts (B.A.) – 180 Credits

Bachelor-Thesis	12
-----------------	----

Advanced Sales

Management der Kundenbeziehung	8	Steuerung von Vertriebsorganisationen	8
Psychologie im Verkauf	10	Vertriebsrecht	6
Preisfindung und -durchsetzung	8	International Sales and Marketing Strategy	8
Vertragsanbahnung und -abschluss	6	Internationales Seminar	6

Begleitende professionelle Vertriebsausbildung in sechs 2-tägigen Praxistrainings

1. Der eigene Auftritt	4. Das Preisgespräch
2. Kundenorientierte Gesprächsführung	5. Die Abschlussphase
3. Systematische Akquise	6. Führung im Vertrieb

Grundlagen der Wirtschaftswissenschaften

Einführung in das Studium und wissenschaftliches Arbeiten	6	Marketing	12
Quantitative Methoden	6	Kostenrechnung und Controlling	6
Operations	6	Investition und Finanzierung	6
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	6	Grundlagen der Rechnungslegung	6
Volkswirtschaftslehre	8	Wirtschaftsrecht	6
English for Business	12	Personal, Führung und Organisation	8
Informationsmanagement	6	Unternehmensführung	6
Internationale Studien	8		