

General Management Kernkompetenzen

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat	ECTS
M1: Ökonomie und Business Development	M1-LV1: Unternehmensführung und Entrepreneurship	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV2: Markt und Ökonomie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV3: Geschäftsmodellentwicklung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M1-LV4: Modulprojektarbeit: Ökonomie und Business Development	Modulprojektarbeit	3
M2: Wissenschaftliches Arbeiten	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten I: Qualitative Forschungsmethodik	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M2-LV2: Wissenschaftliches Arbeiten II: Statistische Methoden	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M2-LV3: Exposé	Erstellung Exposé	2
M3: Strategie und Innovation	M3-LV1: Strategisches Management	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M3-LV2: Innovationsmanagement und Digitalisierung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M3-LV3: Modulprojektarbeit: Strategie und Innovation	Modulprojektarbeit	2
M4: Leadership und Organisation	M4-LV1: Leadership und Managementtools	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M4-LV2: Organisation und Organisationsentwicklung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M4-LV3: Modulprojektarbeit: Leadership und Organisation	Modulprojektarbeit	2
M5: Marketing Management	M5-LV1: Marketing als betriebliche Funktion	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M5-LV2: Content Marketing	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M5-LV3: Modulprojektarbeit: Marketing Management	Modulprojektarbeit	2
M6: Finanz- und Rechnungswesen	M6-LV1: Rechnungslegung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV2: Kostenmanagement und Controlling	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV3: Investitions- und Finanzmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M6-LV4: Modulprojektarbeit: Finanz- und Rechnungswesen	Modulprojektarbeit	3
M7: Produktion und Logistik	M7-LV1: Qualitätsmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M7-LV2: Produktions- und Logistikmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M7-LV3: Modulprojektarbeit: Produktion und Logistik	Modulprojektarbeit	2
M8: Interactive Business Simulation	M8-LV1: Planspiel General Management	Absolvierung des Planspiels	2
	M8-LV2: Modulprojektarbeit: Interactive Business Simulation	Modulprojektarbeit	1
M9: Spezialkompetenzen Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie			30
M10: Master Thesis	Masterarbeit	Schriftliche Abschlussarbeit und Verteidigung der Masterarbeit	9
		Gesamt	90

ECTS-Punkte ergeben sich aus der geschätzten Zeit, die man durchschnittlich für die Absolvierung einzelner Lehrveranstaltungen braucht. Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand des Studierenden von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit mindestens 2.250 Stunden.

Spezialkompetenzen Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat	ECTS
M9b-M1: Vertrieb und Emotional Selling	M9b-M1-LV1: Vertriebsmanagement	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M1-LV2: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M1-LV3: Modulprojektarbeit: Vertrieb und Emotional Selling	Modulprojektarbeit	2
M9b-M2: Verkaufsstrategien	M9b-M2-LV1: Psychologische Verkaufsstrategien	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M2-LV2: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M2-LV3: Modulprojektarbeit: Verkaufsstrategien	Modulprojektarbeit	2
M9b-M3: Marktpsychologie	M9b-M3-LV1: Markt- und Konsumentenpsychologie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M3-LV2: Werbepsychologie	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M3-LV3: Modulprojektarbeit: Marktpsychologie	Modulprojektarbeit	2
M9b-M4: Kundenmanagement	M9b-M4-LV1: Customer Analytics	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M4-LV2: Cross Cultural und Diversity Customer Relations	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M4-LV3: Modulprojektarbeit: Kundenmanagement	Modulprojektarbeit	2
M9b-M5: Strategien im Customer Relationship Management	M9b-M5-LV1: Kundenbeziehungen, Customer Life Cycle und CRM	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M5-LV2: Methoden zur Kundenbindung	Multiple-Choice-Prüfung	2
	M9b-M5-LV3: Modulprojektarbeit: Strategien im Customer Relationship Management	Modulprojektarbeit	2