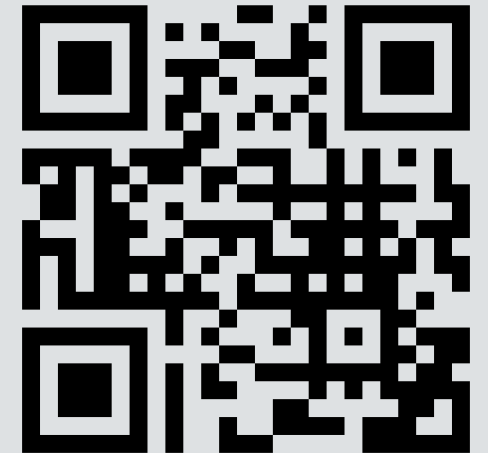
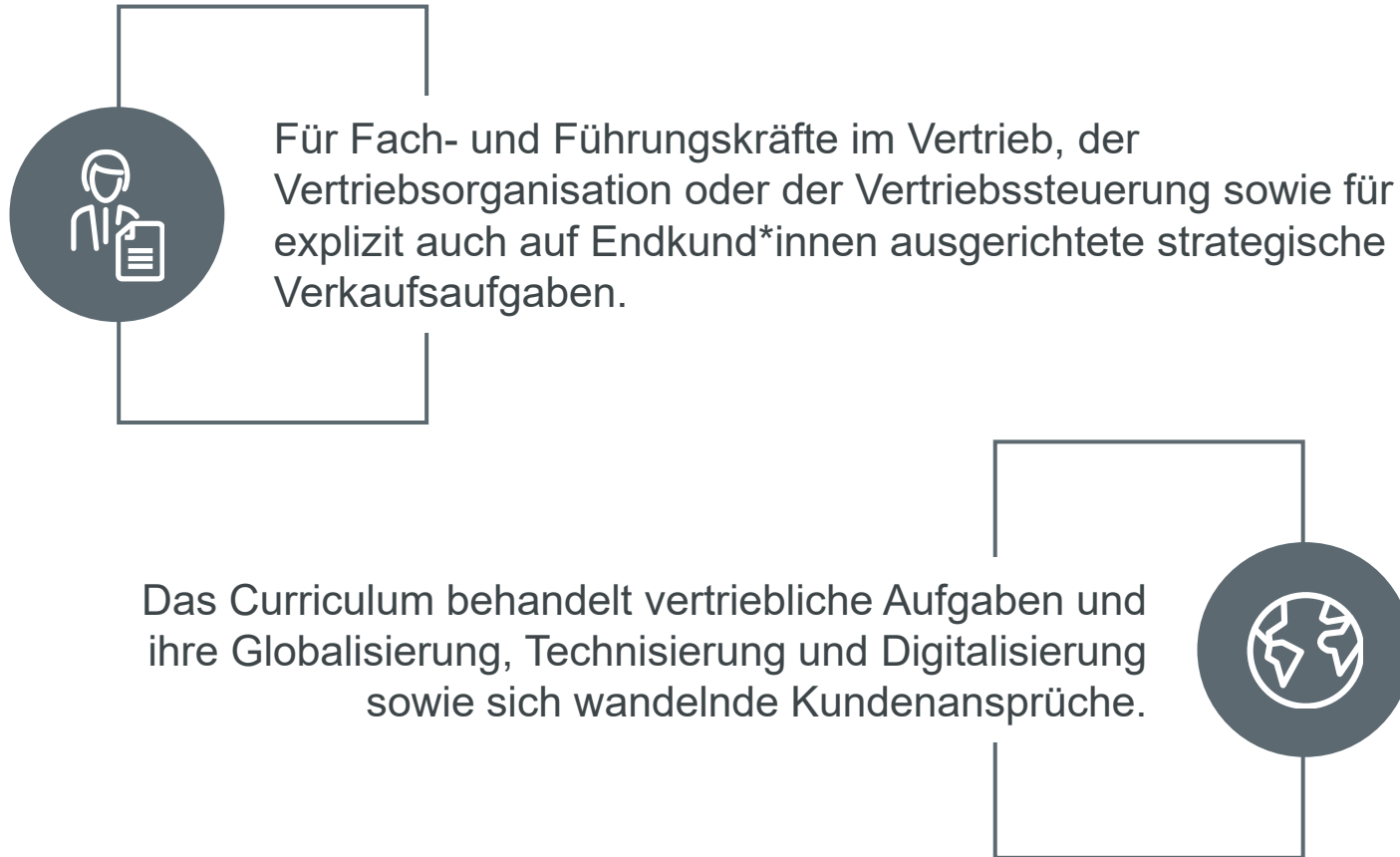




MASTER SALES AND NEGOTIATION (M.A.)

*Wissen, was Kund*innen
brauchen*

Individuell und passgenau



Weitere Infos



Struktur des Studiengangs

64

Präsenztage

bei Regelstudienzeit im Schnitt
2-3 Tage/Monat

1

Tag Auftakt-Workshop

und Prüfungstermine
max. 1 Termin/Modul

16.900 €

Studiengebühren
(4.225 € pro Semester) + 300 € Anmeldegebühr



Aktuelle Modul-
übersicht als PDF



**Nutzen Sie unseren Modul-O-Mat
für die individuelle Studienplanung**

Modulangebot

6 STUDIENGANGS-KERNMODULE (obligatorisch)

45
ECTS-
Punkte

Forschungsmethoden
Forschungsprojektarbeit I
Forschungsprojektarbeit II
Lehrforschungsprojekt: Aktuelle
Managementthemen
Fachübergreifende Kompetenzen
Masterarbeit

AUSWAHL BEI STUDIENGANGS- UND WAHLMODULEN

45
ECTS-
Punkte

5 Module aus den Studiengangs-Modulen, davon

- 3 verpflichtende Module
- 2 Module zur Wahl aus 7 Modulen

4 Module aus 15 Wahlmodulen des Studiengangs
zur individuellen Profilbildung*

* Weitere fachbereichsübergreifende Wahlmöglichkeiten aus dem Gesamtangebot des DHBW CAS (max. 2 Module) nach Absprache mit der Wissenschaftlichen Leitung

Ihre Zukunft gestalten – Berufsperspektiven im Master Sales and Negotiation (M.A.)

Mit dem Erlangen des Masterabschlusses Sales and Negotiation sind Sie auf anspruchsvolle Positionen in sämtlichen Vertriebs- und Verkaufsfeldern vorbereitet.



Verkaufs-,
Abteilungsleiter*in



Vertriebs-, Gebiets-
verkaufsleiter*in



Leiter*in im technischen
Vertrieb



Assistent*in der
Geschäftsführung



(Key-)Account
Manager*in



Sprechen Sie uns gerne an!



Anke Brüderlin

Ihre 1. Ansprechpartnerin

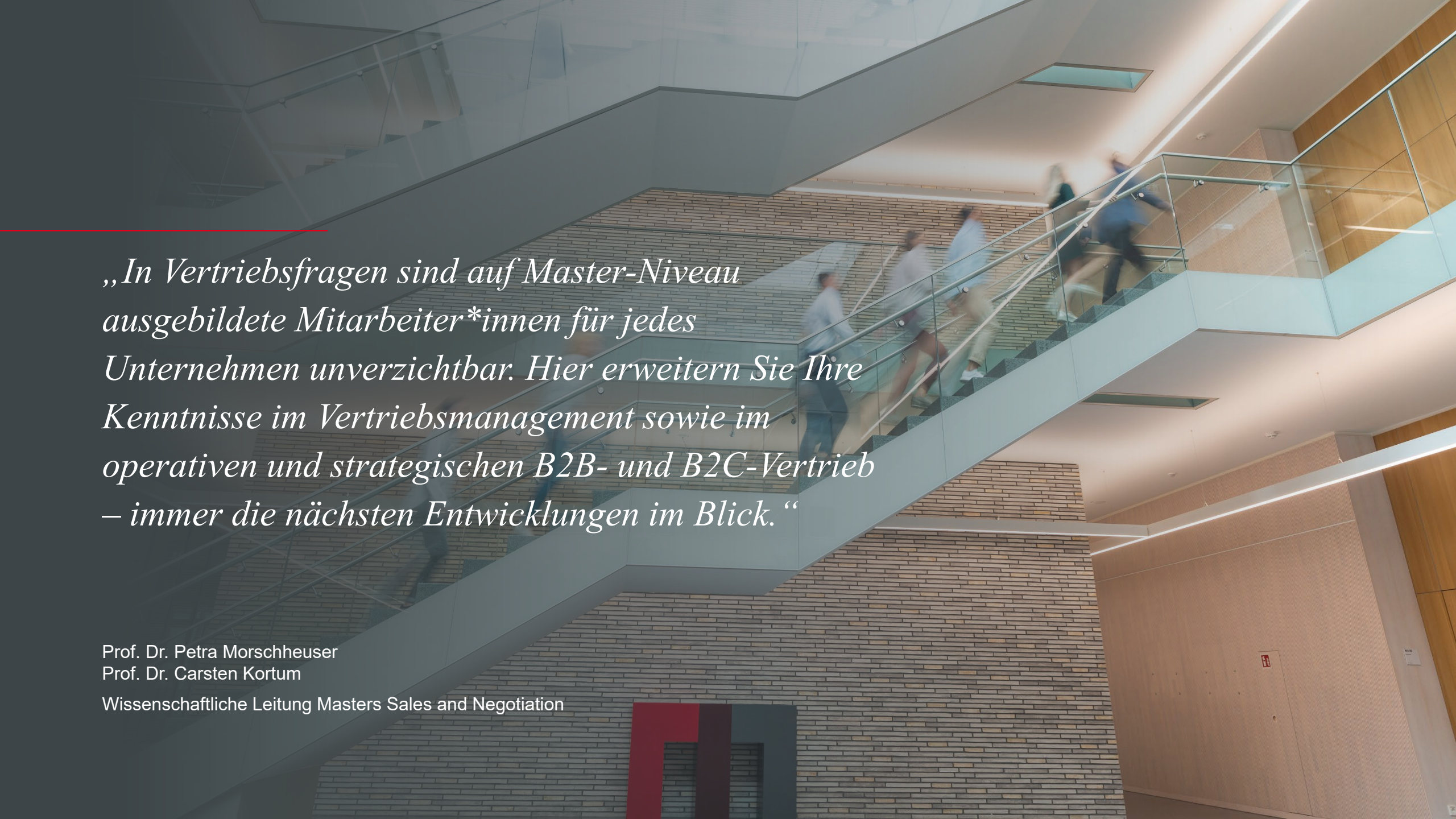
Tel.: +49 721.9735-754
anke.bruederlin@cas.dhbw.de

Prof. Dr. Petra Morschheuser

Prof. Dr. Carsten Kortum

Wissenschaftliche Leitung
Masters Sales and Negotiation





*„In Vertriebsfragen sind auf Master-Niveau
ausgebildete Mitarbeiter*innen für jedes
Unternehmen unverzichtbar. Hier erweitern Sie Ihre
Kenntnisse im Vertriebsmanagement sowie im
operativen und strategischen B2B- und B2C-Vertrieb
– immer die nächsten Entwicklungen im Blick.“*

Prof. Dr. Petra Morschheuser
Prof. Dr. Carsten Kortum

Wissenschaftliche Leitung Masters Sales and Negotiation