

Master Marketing and Business Psychology (M.A.)

WIRTSCHAFT



Studieninhalte individuell
zusammenstellen leicht gemacht!
Jetzt testen:
www.cas.dhbw.de/modul-o-mat

DHBW Center for Advanced Studies
Bildungscampus 13, 74076 Heilbronn
Tel.: +49 (0) 7131.3898-098
info@cas.dhbw.de

Prof. Dr. Aaron Leander Haußmann
DHBW Villingen-Schwenningen
Tel.: +49 (0) 7720.3906-536
aaron.haussmann@dhbw-vs.de

Prof. Dr. Bernd Radtke
DHBW Ravensburg
Tel.: +49 (0) 0751.18999-2792
b.radtke@dhbw-ravensburg.de

www.cas.dhbw.de/marketing-and-business-psychology

Wählen Sie jetzt Ihren Dualen Master – passgenau und flexibel

Marketing and Business Psychology (M. A.)

STUDIENGANGS-KERNMODULE

alle Module sind obligatorisch

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

STUDIENGANGS-MODULE

5 Module sind zu belegen

☒	Strategisches Marketing
☒	Marktforschung/Projekt
☒	Neuromarketing
☒	Market and Consumer Psychology
☐	B2B Marketing
☐	Online- und Influencer-Marketing
☐	Preismanagement
☐	Brand Experience Management
☐	Kundenmanagement und CRM
☐	Business Development
☐	Green Transformation Marketing
☐	Neurowissenschaftliche Grundlagen der Wirtschaftspsychologie
☐	Kognitionswissenschaftliche Grundlagen der Wirtschaftspsychologie
☐	Customer Experience Management
☐	Business Analytics

WAHLMODULE DES STUDIENGANGS

4 Module sind aus folgenden Modulen zu belegen

☐	B2B Marketing
☐	Online- und Influencer-Marketing
☐	Preismanagement
☐	Brand Experience Management
☐	Exkursion
☐	Business Development
☐	Kundenmanagement und CRM
☐	Green Transformation Marketing
☐	Neurowissenschaftliche Grundlagen der Wirtschaftspsychologie
☐	Kognitionswissenschaftliche Grundlagen der Wirtschaftspsychologie
☐	Psychologie der individuellen Persönlichkeit
☐	Customer Experience Management
☐	Business Analytics
☐	Management and Corporate Communication
☐	Digitale Transformation, Big Data und Künstliche Intelligenz
☐	Innovations- und Changemanagement
☐	Strategisches Vertriebsmanagement
☐	Strategisches Verkaufsmanagement
☐	Strategisches Verhandlungsmanagement
☐	Multichannel-Management
☐	Tools für die Strategie-Beratung

Maximal zwei Module sind nach vorheriger Genehmigung der Wissenschaftlichen Leiter*innen der jeweiligen beteiligten Studiengänge aus dem Gesamtmodulangebot des DHBW CAS fachbereichs-übergreifend frei wählbar.

- Die Modulbeschreibungen sind zu finden im **Modulhandbuch**.
- Die Modultermine sind ersichtlich im **Online-Vorlesungsverzeichnis**.
- Sie möchten direkt nach dem Bachelor nahtlos weiterstudieren?
Belegen Sie bereits erste Master-Module über das **Zertifikatsprogramm**!
Erfolgreich abgeschlossene Module können Sie sich ggf. im Rahmen eines passenden Master-Studiums anerkennen lassen.
- Wer zuvor fachfremd studiert hat oder weniger als 210 ECTS-Leistungspunkte mitbringt, belegt zusätzliche Module, um sich passend zu qualifizieren.

☒ die gekennzeichneten Module sind verpflichtend

Insgesamt 15 Module