

Master Sales and Negotiation (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. Carsten Kortum
DHBW Heilbronn
Tel.: +49 (0) 7131 . 1237 - 172
carsten.kortum@cas.dhbw.de

Prof. Dr. Petra Morschheuser
DHBW Mosbach
Tel.: +49 (0) 6261 . 939 - 527
petra.morschheuser@cas.dhbw.de

www.cas.dhbw.de/sales

Wählen Sie jetzt Ihren Dualen Master – passgenau und flexibel

Sales and Negotiation (M. A.)

STUDIENGANGS-KERNMODULE

alle Module sind obligatorisch

<input checked="" type="checkbox"/>	Fachübergreifende Kompetenzen
<input checked="" type="checkbox"/>	Forschungsmethoden
<input checked="" type="checkbox"/>	Lehrforschungsprojekt: Aktuelle Managementthemen
<input checked="" type="checkbox"/>	Forschungsprojektarbeit I
<input checked="" type="checkbox"/>	Forschungsprojektarbeit II
<input checked="" type="checkbox"/>	Masterarbeit

STUDIENGANGS-MODULE

5 Module sind zu belegen

<input checked="" type="checkbox"/>	Strategisches Vertriebsmanagement
<input checked="" type="checkbox"/>	Strategisches Verkaufsmanagement
<input checked="" type="checkbox"/>	Strategisches Verhandlungsmanagement
<input type="checkbox"/>	Multichannel-Management
<input type="checkbox"/>	Preismanagement
<input type="checkbox"/>	Geschäftsmodelle, Strategie und Steuerung
<input type="checkbox"/>	Online- und Influencer-Marketing
<input type="checkbox"/>	Kundenmanagement und CRM
<input type="checkbox"/>	Führung, Organisational Behaviour und Ethik

WAHLMODULE DES STUDIENGANGS

4 Module sind aus folgenden Modulen zu belegen

<input type="checkbox"/>	Multichannel-Management
<input type="checkbox"/>	Preismanagement
<input type="checkbox"/>	Geschäftsmodelle, Strategie und Steuerung
<input type="checkbox"/>	Online- und Influencer-Marketing
<input type="checkbox"/>	Kundenmanagement und CRM
<input type="checkbox"/>	Führung, Organisational Behaviour und Ethik
<input type="checkbox"/>	Nachhaltigkeit: Management – Controlling – Reporting
<input type="checkbox"/>	Risikomanagement
<input type="checkbox"/>	Exkursion
<input type="checkbox"/>	Business Development
<input type="checkbox"/>	Entgeltgestaltung und HR Analytics
<input type="checkbox"/>	Digital Innovation Management
<input type="checkbox"/>	Customer Experience Management
<input type="checkbox"/>	Advanced Aspects in E-Business
<input type="checkbox"/>	Anwendungen der Künstlichen Intelligenz
<input type="checkbox"/>	Internationaler Technischer Vertrieb

Maximal zwei Module sind nach vorheriger Genehmigung der Wissenschaftlichen Leiter*innen der jeweiligen beteiligten Studiengänge aus dem Gesamtmodulangebot des DHBW CAS fachbereichsübergreifend 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