CURRICULUM

Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M1: Ökonomie und Business Development	M1-LV1: Unternehmensführung und Entrepreneurship	Online-Prüfung	2
	M1-LV2: Markt und Ökonomie	Online-Prüfung	2
	M1-LV3: Modulprojektarbeit: Ökonomie und Business Development	Modulprojektarbeit	2
M2: Academic Research Skills	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten I: Qualitative Forschungsmethodik	Online-Prüfung	2
	M2-LV2: Wissenschaftliches Arbeiten II: Statistische Methoden	Online-Prüfung	2
	M2-LV3: Disposition	Disposition	5
M3: Strategie und Management	M3-LV1: Leadership und Management Tools	Online-Prüfung	2
	M3-LV2: Strategisches Management	Online-Prüfung	2
	M3-LV3: Innovationsmanagement und Digitalisierung	Online-Prüfung	2
	M3-LV4: Modulprojektarbeit: Strategie und Management	Modulprojektarbeit	2
M4: Marketing Management	M4-LV1: Marketing als Form der kund:innenorientierten Unternehmensführung	Online-Prüfung	2
	M4-LV2: Consumer Insights	Online-Prüfung	2
	M4-LV3: Modulprojektarbeit: Marketing Management	Modulprojektarbeit	2
M5: Produktion und Logistik	M5-LV1: Produktions- und Logistikmanagement	Online-Prüfung	2
	M5-LV2: Qualitätsmanagement	Online-Prüfung	2
	M5-LV3: Modulprojektarbeit: Produktion und Logistik	Modulprojektarbeit	2
M6: Kennzahlen und Reporting	M6-LV1: Jahresabschluss und Kennzahlenmanagement	Online-Prüfung	2
	M6-LV2: Management Reporting	Online-Prüfung	2
	M6-LV3: Modulprojektarbeit: Kennzahlen und Reporting	Modulprojektarbeit	2
M7: Interactive Business Simulation	M7-LV1: Planspiel General Management	Online-Prüfung	2
	M7-LV2: Modulprojektarbeit: Interactive Business Simulation	Modulprojektarbeit	2
M8b-M1: Vertrieb und Emotional Selling	M8b-M1-LV1: Vertriebsmanagement	Online-Prüfung	2
	M8b-M1-LV2: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Online-Prüfung	2
	M8b-M1-LV3: Modulprojektarbeit: Vertrieb und Emotional Selling	Modulprojektarbeit	2
M8b-M2: Verkaufsstrategien	M8b-M2-LV1: Psychologische Verkaufsstrategien	Online-Prüfung	2
	M8b-M2-LV2: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Online-Prüfung	2
	M8b-M2-LV3: Modulprojektarbeit: Verkaufsstrategien	Modulprojektarbeit	2
M8b-M3: Marktpsychologie	M8b-M3-LV1: Markt- und Konsument:innenpsychologie	Online-Prüfung	2
	M8b-M3-LV2: Werbepsychologie	Online-Prüfung	2
	M8b-M3-LV3: Modulprojektarbeit: Marktpsychologie	Modulprojektarbeit	2

CURRICULUM

Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M8b-M4: Kund:innenmanagement	M8b-M4-LV1: Customer Analytics	Online-Prüfung	2
	M8b-M4-LV2: Cross Cultural und Diversity Customer Relations	Online-Prüfung	2
	M8b-M4-LV3: Modulprojektarbeit: Kund:innenmanagement	Modulprojektarbeit	2
M8b-M5: Strategien im Customer Relationship Management	M8b-M5-LV1: Kund:innenbeziehungen, Customer Life Cycle und CRM	Online-Prüfung	2
	M8b-M5-LV2: Methoden zur Kund:innenbindung	Online-Prüfung	2
	M8b-M5-LV3: Modulprojektarbeit: Strategien im Customer Relationship Management	Modulprojektarbeit	2
M9: Master-Thesis und Masterprüfung	M9-LV1: Master-Thesis und Masterprüfung	Schriftliche Abschlussarbeit und mündliche Abschlussprüfung	15
Gesamt			**90**

*Bei Online-Prüfungen kann es sich u.a. um Multiple-Choice-Prüfungen, Essays, Präsentationen oder Case Studies handeln.

Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit 2.250 Stunden.

Ablauf: Der Ablauf gestaltet sich durch alle Module sequenziell. Das Fernstudium besteht dabei aus drei Phasen: Kerncurriculum (Module 1 bis 7), Spezialisierungsmodule (M8) und Master-Thesis und Masterarbeit (M9). Die Lehrinhalte des Kerncurriculums vermitteln Kompetenzen aus dem Bereich der betriebswirtschaftlichen Funktionen. Die Lehrinhalte der Spezialisierungsmodule vermitteln vertiefende Spezialkompetenzen aus dem Fachbereich Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie.

Abschluss des Fernstudiums: Im Rahmen des letzten Moduls (M9) verfassen Sie Ihre Masterarbeit, welche Sie in einer dreiteiligen mündlichen Abschlussprüfung verteidigen werden:

1. Verteidigung der Masterarbeit
2. Fragen zu der Masterarbeit
3. Fragen zu den Lehrinhalten des absolvierten Online-Hochschullehrgangs

Noch Fragen? Sie erreichen unsere Studienberatung unter studienberatung@e-learning-group.com oder +43 1 361 97 67 10.