

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Aufbau des Executive MBA

General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Der Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie besteht aus neun Modulen, wobei jedes Modul aus mehreren Lehrveranstaltungen besteht. Jede Lehrveranstaltung umfasst dabei einen Arbeitsaufwand von zwei bis fünf ECTS-Punkten. Die einzige Ausnahme bildet das letzte Modul, M9: Master-Thesis und Masterprüfung. Hier ist die Masterarbeit zu verfassen sowie eine mündliche Abschlussprüfung zu absolvieren.

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

Als Leistungsnachweis sind Online-Prüfungen und Modulprojektarbeiten vorgesehen. Die Lehrveranstaltungsprüfungen der einzelnen Lehrveranstaltungen finden online statt, Ort und Zeit der Prüfung bestimmen Sie selbst. Sie benötigen lediglich einen PC, eine Webcam, ein Mikrofon sowie eine (stabile) Internetverbindung.

Auf der Lernplattform stehen innovative Lehr- und Lernmaterialien für Sie bereit. Diese umfassen unter anderem interaktive Skripten, Audio-Books, Lernvideos, Podcasts und Fallstudien. Zudem finden mehrmals pro Monat freiwillige Live Lectures mit Vortragenden aus der Praxis statt. Ebenfalls stehen den Studierenden sowohl ein inhaltlicher als auch ein technischer Support zur Seite.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Curriculum

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

MODULBESCHREIBUNGEN

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 (Modul 1 bis 7), Spezialisierungsmodule (M8) und Master-Thesis und Masterprüfung (M9). Die Lehrinhalte des Kerncurriculums vermitteln General Management-Kompetenzen. 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 Masterarbeits, welche Sie in einer dreiteiligen mündlichen Abschluss-prüfung 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.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 1

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Ökonomie und Business Development
Modul-Nummer & Kurzname	M1
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	Keine
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Theorien und Instrumente der strategischen und operativen Unternehmensführung anzuwenden,... die Bedeutung des Unternehmenserfolg zu erklären und zu erläutern,... den Weg von der Vision, zu Mission bis hin zur Unternehmensstrategie und -kultur zu verstehen und entsprechende Handlungen zu setzen,... gesamt(volks)wirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und wichtige makroökonomische Größen bis hin zur Wertschöpfung zu analysieren,... zu beschreiben, wie Märkte unter (vollständiger Konkurrenz) und Monopolmärkte funktionieren,... anhand von Modellen das Verhalten von Haushalten und Unternehmen einzuschätzen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Unternehmensführung und Entrepreneurship
LV-Nummer & Kurzname	M1-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Begriffe der Unternehmensführung und -steuerung zu benennen,... Prozesse und Theorien der Unternehmensgründung zu erklären,... Instrumente und Methoden der strategischen und operativen Unternehmensführung zu erklären,... die Grundzüge des Controllings zu verstehen,... relevante Kennzahlen praxisbezogen anzuwenden,... kognitive Verzerrungen im Budgetierungsprozess zu erkennen und zu analysieren,... die Stärken und Schwächen von Unternehmen einzuschätzen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Begriffe des Managements• Unternehmenskultur• Organisation, Personal, Führung• Strategiegestaltung• Strategie auf Unternehmens- und Geschäftsfeldebene• Theorien und Prozesse der Unternehmensgründung• Grundkonzepte des Entrepreneurships• Formen und Instrumente des Entrepreneurships
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	keine
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Digitalisierung im Handel und in der Produktion
LV-Nummer & Kurzname	M1-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... wichtige Begriffe der Ökonomie zu benennen,... das ökonomische Prinzip in drei Erscheinungsformen wiedergeben,... Beispiele für unterschiedliche Marktformen zu geben,... das Marktgleichgewicht zu definieren und anhand der Wohlfahrtsökonomie abzuleiten, ob die Marktallokation wünschenswert ist,... zu argumentieren, wie Märkte funktionieren,... die erlernten Bestimmungsfaktoren des Handels auf den internationalen Handel zu transferieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Prämissen der Volkswirtschaftslehre• Bruttoinlandsprodukt (BIP)• Inflation und Deflation• Nachfrage und Angebot• Elastizitäten• Wohlfahrtsökonomie• Knappheit und Produktionskosten• Unternehmen in Märkten mit Wettbewerb• Arbeitsmarktökonomie und Märkte für die Produktionsfaktoren• Diskriminierung und Einkommensverteilung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M1-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Ökonomie und Business Development
LV-Nummer & Kurzname	M1-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul 1 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul 1.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M1-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 2

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Academic Research Skills
Modul-Nummer & Kurzname	M2
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	9
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M1
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... ein Thema wissenschaftlich aufzubereiten,... geeignete Methoden im Rahmen der Wissenschaftlichkeit anzuwenden,... angemessene Quellen in die schriftlichen Ausarbeitungen einzubauen,... richtig zu zitieren,... Wahrscheinlichkeitsverteilungen zu kalkulieren,... Hypothesen aufzustellen und zu überprüfen,... eigenständig empirisch zu forschen,... eine Disposition sowie eine Masterarbeit im Rahmen der guten wissenschaftlichen Praxis zu erstellen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Wissenschaftliches Arbeiten I: Qualitative Forschungsmethodik
LV-Nummer & Kurzname	M2-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... qualitative und quantitative Methoden zu unterscheiden,... adäquate Literaturquellen von unzulässigen Quellen zu differenzieren,... ein Thema für eine wissenschaftliche Abschlussarbeit zu finden,... Forschungsziel und Forschungsmethode zu unterscheiden... korrekt zu zitieren,... ein Literatur- und Abbildungsverzeichnis zu erstellen,... Forschungsfragen zu formulieren und ein Forschungsdesign zu konzipieren,... Methoden wissenschaftlicher Arbeit und Forschung im Rahmen ihrer Masterarbeit auszuwählen und anzuwenden, diese Entscheidung bezüglich Methodenwahl zu begründen,... Hypothesen aufzusetzen und zu überprüfen,... eine Masterarbeit nach allen erforderlichen wissenschaftlichen methodischen und formalen Kriterien zu erstellen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Wissenschaftlicher Schreibstil• Qualitative und quantitative Methodik• Literaturrecherche• Formalkriterien einer wissenschaftlichen Arbeit• Zitation• Empirische Datenerhebung• Hypothesenbildung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M1-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Wissenschaftliches Arbeiten II: Statistische Methoden
LV-Nummer & Kurzname	M2-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Wahrscheinlichkeitsverteilungen zu berechnen,... unterschiedliche Ansätze der quantitativen Forschungsmethoden zu differenzieren,... quantitative Daten anhand unterschiedlicher Parameter auszuwerten und zu interpretieren,... die Validität von Datensätze zu bewerten und zu vergleichen,... betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorien anhand des Informationsniveaus handelnder Akteure zu evaluieren,... eine eigenständige quantitative Erhebung durchzuführen und die gewonnenen Datenbestände auszuwerten,... deskriptive und induktive Statistik voneinander abzugrenzen,... durch systematische Erhebung von Daten Erkenntnisse zu gewinnen,... ein quantitatives Forschungsdesign für die eigene Masterarbeit auszuarbeiten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Erhebung quantitativer Daten• Skalen und Skalenniveaus• Deskriptive und induktive Statistik• Wahrscheinlichkeitstheorie• Wahrscheinlichkeitsverteilung• Betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M2-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Disposition
LV-Nummer & Kurzname	M2-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Online-LV
ECTS-Anrechnungspunkte	5
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... ein Thema für die eigenen Masterarbeit zu wählen,... das Forschungsdesign für die Masterarbeit zu entwickeln,... das Forschungsinteresse der eigenen Masterarbeit auszuformulieren,... konkrete Forschungsfragen für die eigene Masterarbeit zu formulieren,... eine wissenschaftliche Methode entsprechend dem Forschungsinteresse zu wählen und diese Methodenwahl zu begründen,... eine Grobgliederung der Masterarbeit zu strukturieren,... ein empirisches Forschungsprojekt zu konzipieren,... eine Disposition nach allen erforderlichen wissenschaftlichen und formalen Kriterien zu erstellen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Kriterien guter wissenschaftlicher Praxis• Untersuchungsdesign• Formulierung der Forschungsfragen• Analyse von Fragestellungen• Aufbau und Struktur• Wissenschaftliches Schreiben• Verfassen der Disposition
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M2-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	<p>Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung</p> <p>Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.</p>

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 3

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Strategie und Management
Modul-Nummer & Kurzname	M3
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	8
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M2
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Prinzipien des Managements anhand von Führungstheorien zu analysieren und daraus die Aufgaben von Leadership und Teamführung abzuleiten,... die strategische Positionierung eines Unternehmens zu analysieren und entsprechende Unternehmensentscheidungen abzuleiten,... methodisch eine Unternehmensstrategie zu konzipieren,... die strukturellen Bedingungen eines innovatives und digitales Unternehmensumfelds und die entsprechenden Prozessabläufe darzustellen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Leadership und Management Tools
LV-Nummer & Kurzname	M3-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Management und Leadership zu definieren,... die Formen und Aufgaben im Leadership zu erläutern,... Konfliktmanagement im Unternehmen anwenden,... die Anforderungen an Führungskräfte, insbesondere auch im Veränderungsprozessen oder durch Arbeit 4.0 zu erkennen,... unterschiedliche Motivations- und Führungstheorien gegenüberzustellen und zu analysieren,... die Prinzipien der Teamführung sowie Gruppenstrukturen zu vergleichen und einzuschätzen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Management- und Leadership-Grundsätze• Management als Querschnittsfunktion• Werkzeuge des Managements• Bedeutung und Aufgabenfelder von Führung• Führungsrad nach Malik• Management und Selbstreflexion• Führungsethik• Typen von Gruppen und Gruppenstrukturen
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene/verpflichtende Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Vorauss. lt. Lehrplan	M2-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Strategisches Management
LV-Nummer & Kurzname	M3-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... den Strategiebegriff im Kontext der wirtschaftlichen Entwicklung einzustufen,... Umfeld-, Branchen-, Wettbewerbs- sowie Stakeholder- und Zielgruppenanalyse zu differenzieren und die optimale internationale Strategie abzuleiten,... die Phasen im Produktlebenszyklus zu formulieren,... zwischen den unterschiedlichen Positionen auf der Erfahrungskurve zu differenzieren,... verschiedene globale und nachhaltige Strategieansätze auf praktische Fragestellungen abzuleiten,... basierend auf einem strategiespezifischen Kennzahlensystem eine globale Unternehmensstrategie auszuarbeiten,... Nachhaltigkeits- und CSR-Strategien in die Unternehmensstrategie zu integrieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Aufgaben und Prinzipien des globalen strategischen Managements• Strategieansätze und Globalisierung• Branchen-, Umfeld- und Wettbewerbsanalysen• Analysen im internationalen Umfeld• Stakeholderanalyse• Five Forces• PESTEL-Analyse• SWOT-Analyse• Kostenanalyse
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbooks, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb.
Voraus. lt. Lehrplan	M3-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Innovationsmanagement und Digitalisierung
LV-Nummer & Kurzname	M3-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... wichtige Begriffe des digitalen Innovationsmanagement zu differenzieren,... Konzepte des Innovationsmanagements zu beurteilen und auszuarbeiten,... Entwicklungsschritte der industriellen Revolution anhand der technologischen und chronologischen Komplexität der Produktivitätssteigerung einzustufen,... die Ebenen des Innovationsmanagements zu identifizieren und zu vergleichen,... unterschiedliche Konvergenzen digitaler Transformation zu überprüfen,... die Fail-Fast-Methode einzustufen und in Unternehmen zu integrieren,... Innovationen mit Hilfe neuer Technologien in Unternehmen zu integrieren,... die Rolle der disruptiven Innovationen zu bewerten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Status Quo Digitalisierung (inkl. Rückblick Entwicklungsschritte der industriellen Revolution)• Charakteristika Digitaler Technologien (IoT, Big Data, KI, Blockchain etc.)• Digitale Transformation• Innovationsstrategie mittels neuer Technologien• Innovationskultur• Innovationskompetenz
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb.
Voraus. lt. Lehrplan	M3-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Strategie und Management
LV-Nummer & Kurzname	M3-LV4
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul 3 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul 3.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M3-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 4

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Marketing Management
Modul-Nummer & Kurzname	M4
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M3
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Bedeutung von Marketing für die kund:innenorientierte Unternehmensführung zu begründen,... die Grundprinzipien des Marketing-Mix zu deuten,... die Umfeldbedingungen zu bestimmen, um den Marketing-Mix zu optimieren,... im Zusammenhang mit Konsument:innenverhalten die wesentlichen Aspekte von Einstellungen zu erläutern und Einstellungsänderungsprozesse einzuleiten und zu gestalten,... die sozialen Einflussfaktoren auf das Konsument:innenverhalten zu erkennen und zu evaluieren.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Organisationsentwicklung und -diagnostik
LV-Nummer & Kurzname	M4-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Begriffe, Geschichte, Ziele und Anwendungsbereiche des Marketings einzuordnen,... Marketing als Form der kund:innenorientierten Unternehmensführung von anderen Formen des Marketings zu unterscheiden,... Marketingziele zu formulieren,... einen bestehenden Marketing-Mix basierend auf vorgegebenen Marketingzielen auf Eignung hin zu untersuchen, mit Blick auf veränderte Umfeldbedingungen zu bewerten und den entsprechenden Marketing-Mix zu optimieren bzw. neu auszuarbeiten,... Maßnahmen der agilen Produktentwicklung zu planen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Entwicklungsgeschichte des Marketings• Marketing als Form der Unternehmensführung• Anwendungsbereiche des Marketings• Strategisches vs. taktisches Marketing• Definition von Marketingzielen• Marketinginstrumente und Marketing-Mix• Customer Centricity• Agile Produktentwicklung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M3-LV4
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Consumer Insights
LV-Nummer & Kurzname	M4-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Konsument:innenverhalten zu definieren und zu gliedern.... die Prozesse der Informationsverarbeitung von Konsument:innen zu beschreiben,... die Wahrnehmung von Marketing-Stimuli zu interpretieren und zu analysieren,... die verschiedenen Einflussfaktoren auf das Konsument:innenverhalten zu bewerten,... die Rolle von Motivation, Emotion und Werten im Konsumverhalten zu unterscheiden und zu bewerten,... Einstellungen zu erläutern und Einstellungsänderungsprozesse zu gestalten,... die kulturellen Einflussfaktoren auf das Konsument:innenverhalten zu analysieren und darauf basierend Marketingstrategien zu kreieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Konsument:innenverhalten• Informationsverarbeitung von Konsument:innen• Wahrnehmung• Behavioristische Lerntheorien und Konditionierung• Motivation, Emotion und Werte von Konsument:innen• Einstellung und Einstellungsänderung• Soziale Einflussfaktoren auf das individuelle Verhalten• Kulturelle Einflussfaktoren auf das individuelle Verhalten
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Vorauss. lt. Lehrplan	M4-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Marketing Management
LV-Nummer & Kurzname	M4-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul 4 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul 4.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M4-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 5

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Produktion und Logistik
Modul-Nummer & Kurzname	M5
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M4
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Aufgabenbereiche der Produktionswirtschaft und der Logistik zu deuten,... die Bedeutung der betrieblichen Funktion im Bereich Produktion und Logistik im Kontext mit anderen Funktionsbereichen der betrieblichen Leistungserstellung zu begründen,... die Anforderungen an ein funktionierendes Qualitätsmanagement (QM) zu bestimmen,... die Methoden und Werkzeuge im Qualitätsmanagement zu beurteilen und im Rahmen der Unternehmenssteuerung anzuwenden.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Produktions- und Logistikmanagement
LV-Nummer & Kurzname	M5-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Begrifflichkeiten, Ziele und Aufgaben der Produktion und Logistik sowie die Entscheidungsebenen im Produktions- und Logistikmanagement zu erläutern,... die Prämissen der Produktions-, Kosten- und Preistheorie wiederzugeben,... die Typen der Produktionssystemen und die Arten von Produktionsprozessen zu unterscheiden und zu analysieren,... die Beschaffungs-, Produktions- sowie Distributionslogistik anhand ihrer Merkmale gegenüberzustellen und zu differenzieren,... Materialflussorganisationstypen der Produktion zu nennen, zu erläutern und einzustufen,... den Outsourcing-Entscheidungsprozess zu planen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Begriffe der Produktion und Logistik• Entscheidungsebenen im Produktionsmanagement• Output-/Produktprogrammbezogene, Input-/Produktionsfaktorenbezogene sowie Throughput-/Produktionsprozessbezogene Produktionstypen• Planungs-/Steuerungskonzepte für Produktionsprozesse• Versorgungsauftrag der Beschaffung und Logistik• Vor- und Nachteile von Make-or-Buy Entscheidungen• Klassifikation von Verbrauchsfaktoren („Material“)
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M4-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Qualitätsmanagement
LV-Nummer & Kurzname	M5-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Rollen im Qualitätsmanagement sowie Erfolgsfaktoren eines Qualitätsmanagements zu benennen,... die Dimensionen von Qualität einzuordnen,... Begriffe des Qualitätsmanagements zu benennen und zu erläutern,... den PDCA-Kreislauf als Basis für Qualität anzuwenden,... die Möglichkeiten und Nutzen der Zertifizierung nach ISO 9001 zu beurteilen,... mit erlernten QM-Werkzeugen und -Methoden ein prozessorientiertes Qualitätsmanagement zu planen,... die Durchführung eines Audits zu gestalten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Qualität und Qualitätsmanagement• Qualitätskontrolle, -überprüfung und -sicherung• Bedeutung von Qualität und QM• PDCA• ISO 9001• Entwicklung des Qualitätsmanagements• Rollen im QM• QM Methoden und Werkzeuge• TQM• EFQM• (System-)Audits und (Re)Zertifizierungsverfahren
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M5-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Produktion und Logistik
LV-Nummer & Kurzname	M5-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul 5 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul 5.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M5-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 6

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Kennzahlen und Reporting
Modul-Nummer & Kurzname	M6
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M5
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens zu beurteilen,... Bilanzen anhand von Kennzahlen zu analysieren und den Unternehmenserfolg entsprechend zu evaluieren,... die Unternehmenslage auf Basis des Jahresabschlusses einzustufen und aufgrund relevanter operativer Kennzahlen die Steuerung des Unternehmens zu verantworten,... auf Basis des Informationsbedarfs unterschiedlicher Stakeholder unternehmensinterne und externe Daten aufzubereiten und wahrnehmungsoptimierte Reports zu erstellen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Jahresabschluss und Kennzahlenmanagement
LV-Nummer & Kurzname	M6-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die wesentlichen Vorschriften in Bezug auf Erstellung von Jahresabschlüssen von Kapitalgesellschaften zu benennen,... kritische Positionen in der Bilanz und in der Gewinn-und-Verlustrechnung zu bestimmen,... Kennzahlensysteme zu benennen und zu beschreiben,... die Grenzen der Abschlussanalyse zu begründen,... wichtige Kennzahlen für eine Abschlussanalyse zu berechnen,... die Daten für eine Bilanzanalyse zu erheben und aufzuarbeiten,... einen bereits aufgestellten Jahresabschluss zu analysieren,... die Unternehmenslage auf Basis des Jahresabschlusses einzustufen und aufgrund relevanter, operativer Kennzahlen die Steuerung des Unternehmens zu lenken.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Externes Rechnungswesens• Bilanzpolitik• Rechtliche Bestimmungen in Bezug auf den Jahresabschluss• Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung• Instrumente der Abschlussanalyse• Vermögens- und Kapitalstruktur• Cashflow• Working-Capital-Management• Rentabilität
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Vorauss. lt. Lehrplan	M5-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Management Reporting
LV-Nummer & Kurzname	M6-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... den Aufbau und die Anwendung des Management Reportings beschreiben,... den Prozess des Management Reportings zu erklären und die relevanten Inhalte in einem Management Report zu begründen,... zu bestimmen, wie das interne Berichtswesen effizient und effektiv umgesetzt werden kann,... die Gestaltungsdimensionen des Berichtswesen gegenüberzustellen,... einzuschätzen, welche Informationen in einen Management Report einfließen sollten und wie diese Informationen effektiv übermittelt werden können,... einen Management Report zu planen und auszuarbeiten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Berichtswesen• Internes Berichtswesen / Management Reporting• Prozess des Management Reporting• Gestaltungsdimensionen des Berichtswesen• Informationsgegenstand, -struktur, -art, -bezug• Berichtsarten und -systeme• Berichtsform
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M6-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Kennzahlen und Reporting
LV-Nummer & Kurzname	M6-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul 6 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul 6.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M6-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 7

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Interactive Business Simulation
Modul-Nummer & Kurzname	M7
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	4
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M6
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... das erlernte Wissen der Module 1 bis 6 im Rahmen eines interaktiven Planspiels auf einen praxisorientierten Anwendungsfall anzuwenden,... die gewonnenen Ergebnisse und Erkenntnisse der Absolvierung des Planspiels im Rahmen einer schriftlichen Ausarbeitung darzustellen und zu argumentieren.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Planspiel General Management
LV-Nummer & Kurzname	M7-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus den Modulen 1 bis 6 praxisorientiert im Rahmen eines interaktiven Planspiels anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus den Modulen 1 bis 6.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand des Planspiels.
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb.
Voraus. lt. Lehrplan	M6-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 % Absolvierung des Planspiels.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Interactive Business Simulation
LV-Nummer & Kurzname	M7-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus den Modulen 1 bis 6 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus den Modulen 1 bis 6.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M7-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 8 – M1

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Vertrieb und Emotional Selling
Modul-Nummer & Kurzname	M8b-M1
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M7
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Organisation und Konzeption des Vertriebs einzuordnen und den Unterschied zum Verkauf erklären zu können,... ein modernes Vertriebsmanagement aufzubauen und proaktiv, auch im Rahmen der Vertriebsmitarbeiter:innenmotivation, zu verbessern,... nachhaltige Beziehungen zu Kund:innen über B2B- oder B2C-Vertrieb aufzubauen und Vertriebsstrategien zu entwickeln,... die Wirkungsweisen von Neuro- und Emotional Selling zu interpretieren,... das Kommunikationsverhalten im Vertrieb zu analysieren und daraus abgeleitete (neuro-)psychologische Erkenntnisse im Vertrieb einzusetzen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Vertriebsmanagement
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M1-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Aufgaben und Strukturen des Vertriebs zu benennen,... den Aufbau und Ablauf von Vertriebsorganisationen wiederzugeben,... die Zusammenhänge zwischen Marktgegebenheiten, Strategieoptionen, Prozessen und Abläufen von Vertriebsorganisationen zu verifizieren,... aus den Unternehmenszielen eine Vertriebsstrategie abzuleiten,... geeignete Verkaufsprozesse zu gestalten und zu vergleichen,... agile Instrumente zur Vertriebssteuerung zu bewerten,... einzelne Strategie- und Strukturalternativen für die konkrete Performance von Vertriebsteams zu optimieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Definitionen von Vertrieb und Verkauf• Vertriebsorganisationen und -strategien• Zusammenhang zwischen Strategie und Struktur von Vertriebsorganisationen• Konsequenzen für Führungs- und Verkaufsverhalten• B2C versus B2B Vertrieb• Strukturen (Vertriebsorganisation nach Produkten vs. Regionen vs. Absatzkanälen vs. Kund:innen) und Prozesse der Vertriebsorganisation• Performance Indikatoren• E-Commerce, Cross Channel/Multiverkaufsformen
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M7-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M1-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Begriffe und Prinzipien des Neuromarketings zu beschreiben,... unterschiedliche Ansätze des Emotion Selling zu beschreiben und anzuwenden,... emotionales Verkaufen nachzuweisen und zu analysieren,... verschiedene Ansätze der Verkaufskommunikation einzustufen und zu bewerten,... die neuropsychologische Verarbeitung in die verschiedenen Ansätze zu integrieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Neuromarketing• Prinzipien des Emotional Selling• Messbarer Verkauf• Emotionen erkennen, analysieren und steuern• Neuro-Kommunikation• Entscheidungen treffen• Körpersprache• Wahrnehmung und Verarbeitung• Persönlicher Verkauf und FACS• LimbicMap• Beeinflussung und Manipulation• Emotionale Verkaufszintelligenz• Neuropsychologische Verarbeitung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M1-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Vertrieb und Emotional Selling
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M1-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul M8b-M1 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul M8b-M1.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M1-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 8 – M2

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Verkaufsstrategien
Modul-Nummer & Kurzname	M8b-M2
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M8b-M1
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Verhaltenstechniken und Denkmuster psychologischer Verkaufsstrategien anzuwenden,... die Verkaufsstrategien in der Customer-Journey zu unterscheiden und richtig einzusetzen,... die Theorien und Modelle der Verkaufspsychologie zu verstehen und anzuwenden,... die Instrumente und Mechaniken der Verhandlungsführung anzuwenden,... Verhandlungen und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen,... Konflikte im Rahmen von rechte-, machtbasierter Verhandlungsstrategien oder Mediation zu lösen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Psychologische Verkaufsstrategien
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M2-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... auf Wissen auf dem Bereich der Verkaufspsychologie zurückzugreifen und einzuordnen,... Parameter der Verkaufspsychologie im Rahmen der Entwicklung von Verkaufsstrategien zu formulieren und zu vergleichen,... zu unterscheiden, welche Bedeutung Kund:innenbedürfnisse und Motive im Verkauf haben und wie Kund:innen im Verkauf durch Emotionen beeinflusst werden können,... die psychologische Preisgestaltung zu beurteilen und können dieses Wissen bei Preisverhandlungen integrieren,... Kommunikationsmuster und -techniken im Verkauf optimieren und das Kommunikationsverhalten reflektieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Psychologische Verkaufsstrategien• Kund:innenbedürfnisse und Motive• Emotionen im Verkauf• Preispsychologie und Preisverhandlungen (Dynamic Pricing, Brain-Pricing, Behavioral Pricing)• Kund:innenbeeinflussung• Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal)
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M1-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M2-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Verhandlungsfallen zu beschreiben,... unterschiedliche Ansätze der Verhandlungsführung zu unterscheiden und zu beschreiben,... die Konzepte, wie z.B. BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) sowie ZOPA (Zone Of Possible Agreement) anzuwenden,... Verhandlungsstrategien zu erkennen und zu analysieren,... Verhandlungstypen zu unterscheiden,... „unfairen“ Verhandlungstechniken zu bewerten und Empfehlungen für deren Umgang zu geben,... das Verkaufsgespräch als einen Spezialfall der Verhandlung zu begründen und ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu gestalten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Konzepte der Verhandlungsführung• Harvard-Konzept• Methoden Wert zu beanspruchen („Claiming Value“)• Methoden Wert zu schaffen („Creating Value“)• Konfliktbehandlung und -lösung in Verhandlungen• Verhandlungsstrategien• Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung• Abschlusstechniken
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M2-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Verkaufsstrategien
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M2-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul M8b-M2 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul M8b-M2.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M2-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 8 – M3

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Marktpsychologie
Modul-Nummer & Kurzname	M8b-M3
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M8b-M2
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Aufgaben der Marktpsychologie einzuordnen,... Entscheidungsprozesse von Konsument:innen zu analysieren,... die Wirkungsweise des AIDA-Modells zu verstehen, mit ähnlichen Modellen zu vergleichen, geeignete Werbemaßnahmen daraus abzuleiten und anwendungsspezifisch umzusetzen,... die Wahrnehmung, Verarbeitung und Reaktion von Konsument:innen auf Werbekampagnen zu analysieren und Handlungsempfehlungen auszuarbeiten,... Kenntnisse der Werbepsychologie als Verkaufstechniken und Werbestrategien zusammensetzen,... theoretische Modelle für die Erklärung von Kaufentscheidungen zu vergleichen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Markt- und Konsument:innenpsychologie
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M3-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Methoden der Marktpsychologie benennen,... Modelle des Käufer:innenverhaltens wiederzugeben,... Marktpsychologische Forschungsansätze wiederzugeben und zu erkennen,... diverse Einflüsse auf das Konsumverhalten zu unterscheiden und zu beurteilen,... Konsumverhalten als Prozess einzuschätzen und in der Praxis zu kombinieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Markt und Marketing• Aufgabenstellung der Marktpsychologie• Methoden der Marktpsychologie• Modelle des Käufer:innenverhaltens• Einflüsse auf das Konsumverhalten• Psychologie der Kaufentscheidung• Motivforschung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M2-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Werbepsychologie
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M3-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... verschiedene Modelle, wie Werbung wirken soll, sowie eine Vielzahl von Arten von Werbung zu benennen,... zu erläutern, was Involvement, Aufmerksamkeit und Wahrnehmung im Kontext von Werbung bedeutet,... Beispiele für wirkungsvolle Werbekampagnen zu geben,... die psychologische Verhaltenssteuerung im Kontext der Werbung zu analysieren,... die Wirkung verschiedener Verkaufstechniken einzustufen,... psychologische Werbewirkungsfaktoren zu analysieren und mit dem erlernten Wissen erfolgreiche Werbestrategien auszuarbeiten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Modelle der Werbepsychologie• Wahrnehmung und Aufmerksamkeit• AIDA- und PPPP-Modell• Involvement• Werbung und Werbewirkung• Psychologie der Werbewirkungsfaktoren• Verkaufstechniken• Messung der Werbewirkung
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M3-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Marktpsychologie
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M3-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	3
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul M8b-M3 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul M8b-M3.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M3-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Modul 8 – M4

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Kund:innenmanagement
Modul-Nummer & Kurzname	M8b-M4
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M8b-M3
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... das Customer Experience Management eines Unternehmens erfolgreich zu steuern und dabei die Ansätze und Methoden der Kund:innenanalyse zu berücksichtigen,... die Profitabilität eines Unternehmens durch den Kund:innenfokus zu steigern,... die interkulturelle Dimension von Kommunikation für das Kund:innenmanagement im Unternehmen zu etablieren und integrieren,... ein Diversitätsmanagement zu etablieren und somit zur Steigerung der interkulturellen Zusammenarbeit beitragen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Customer Analytics
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M4-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Methoden der Kund:innenanalyse zu benennen und zu beschreiben,... die Definition, Ziele und Aufgaben des Customer Experience Managements zu erläutern,... Methoden der Bedürfnisanalyse zu benennen und einzusetzen,... Kund:innen- und Zielgruppen mit Hilfe von Analysemethoden zu erkennen,... Ansätze zur Segmentierung von Kund:innen zu benennen und das Kaufverhalten von Kund:innen zu beurteilen,... eine Kund:innenprofitabilitätsanalyse zu erstellen und somit zur Steigerung der Gewinnspanne eines Unternehmens beitragen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Kund:innengewinnung• Kund:innenbindung und -entwicklung• Kund:innentrennung und -rückgewinnung• Zielgruppenanalyse• Risikoanalyse• Kund:innensegmentierung• Methoden der Kund:innenanalyse / Kund:innenwert-Analyse• Cross-Selling-Analyse• Churn-Management (Storno-Analyse)
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M3-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Cross Cultural und Diversity Customer Relations
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M4-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Kulturerfassungsansätze und Kulturmodelle zu benennen und wiedergehend zu erläutern,... die Entwicklung vom Ethno-Marketing zum interkulturellen Marketing wiederzugeben,... die interkulturellen Unterschiede in Kund:innenbeziehungen einzusetzen,... internationales und interkulturelles Marketing zu differenzieren,... Zeit und Raum im interkulturellen Kontext zu bewerten,... die interkulturellen Dimensionen von Bildern, Farben und Symbolik zu beurteilen,... kulturelle Unterschiede im Kontakt mit Kund:innen einzustufen und diese anhand des erlernten Wissens effektiver zu gestalten.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Kultur und Kulturbegriff• Interkulturalität/ Transkulturalität• Kulturerfassungsansätze und Kulturmodelle• Interkulturelle Dimension von Kommunikation• Zeit und Raum im interkulturellen Kontext• Bilder, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext• Interkulturelle Kund:innen- und Mitarbeiter:innenkontakte• Interkulturelle Kompetenz als Grundvoraussetzung für erfolgreiches CRM
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M4-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Kund:innenmanagement
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M4-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	3
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul M8b-M4 praxisorientiert anzuwenden.
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul M8b-M4.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M4-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modul 8 – M5

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Strategien im Customer Relationship Management
Modul-Nummer & Kurzname	M8b-M5
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	6
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	M8b-M4
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... die Begriffe und Konzepte des Customer Lifecycle Managements zu interpretieren und anzuwenden,... Kund:innenverhaltens- sowie Marktsegmentierungsmodelle zu definieren und zur Kund:innenbindung und Kund:innenwerterhöhung anzuwenden,... die wichtigsten Konzepte und Instrumente der Methoden zur Kund:innenbindung zu analysieren und zu bewerten,... Kund:innenbindungsprogramme in der Praxis umzusetzen.
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Kund:innenbeziehungen, Customer Life Cycle und CRM
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M5-LV1
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Customer Life Cycle Management und Customer Life Cycle Marketing einzuordnen und zu beschreiben,... das Customer Life Cycle-Modell und die Grundphasen der Beziehungsintensivierung wiederzugeben,... Kund:innenbedürfnisse und Kund:innenerwartungen in bedeutende Phasen des Customer Life Cycles zu gliedern,... besondere Kund:innenlebensereignisse („Customer Life Events“) und kritische Augenblicke („Moments Of Truth“) innerhalb der Customer Journey als wichtige Ansatzpunkte für individuelle, maßgeschneiderte lebenslange Kund:innenkommunikationsmaßnahmen zu bewerten,... Kund:innenbindungen zu intensivieren und Kund:innenwerterhöhung mit Marketing-Strategien und Kommunikationsmaßnahmen umzusetzen.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Kund:innenlebenszyklus (Customer Life Cycle, CLC)• Bedeutung des CLC für Customer Relationship Management und Customer Experience Managementstrategien• Customer Life Cycle-Modell und Grundphasen der Beziehungsintensivierung• Indikatoren für die Beziehungsintensität• CLC-Phasen aus der Unternehmens- und Kund:innenperspektive• Entwicklungsstufen der Kund:innenbeziehungsqualität• Customer Life Event
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M4-LV3
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Methoden zur Kund:innenbindung
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M5-LV2
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	2
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Lehrveranstaltung sind die Studierenden in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Maßnahmen der systematischen Kund:innenbindung zu benennen,... Elemente im Customer Relationship Marketing-Mix (Kund:innenloyalitätsmarketing-Mix) zu benennen und zu erklären,... Beispiele für Kund:innenbindungs- und Treueprogramme zu geben,... typische Fehler und erfolgversprechende Wege bei der Realisierung von Kund:innenbindungsprogrammen zu erkennen,... die Bedeutung der Kund:innenbindung für den Unternehmenserfolg zu argumentieren,... Methoden und Maßnahmen zur Gewinnung, Begeisterung und (emotionalen) Bindung von Kund:innen zu kombinieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Einordnung, Bedeutung und Möglichkeiten von Kund:innenbindung für das Unternehmen• Kund:innenloyalitätsmarketing als Customer Relationship Management-Umsetzung in der Unternehmenspraxis• Customer Relationship Marketing-Mix (Kund:innenloyalitätsmarketing-Mix)• Ansätze und Beispiele von Kund:innenbindungsprogrammen• Lösungen, Methoden, Instrumente und Maßnahmen der systematischen Kund:innenbindung im deutschsprachigen Raum und ihre Vor- und Nachteile
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb
Voraussetzungen	M8b-M5-LV1
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Festlegung durch die wissenschaftliche Leitung im Lehrbetrieb; Informationen zu den Prüfungsformen sind der Prüfungsordnung zu entnehmen

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie



Lehrveranstaltungsbeschreibung	
Titel der LV	Modulprojektarbeit: Strategien im Customer Relationship Management
LV-Nummer & Kurzname	M8b-M5-LV3
LV-Art/Anwesenheitsform	Pflichtlehrveranstaltung
LV-Typ	Asynchrone Online-Lehrveranstaltung
ECTS-Anrechnungspunkte	3
LV-Sprache	Deutsch
Lernergebnisse	Nach erfolgreichem Abschluss der Lehrveranstaltung sind Studierende in der Lage, die erlernten Inhalte aus Modul M8b-M5 praxisorientiert anzuwenden
Lehrinhalte	Die Lehrinhalte orientieren sich am erlernten Wissen aus Modul M8b-M5.
Lehr- und Lernformen	Selbstorganisiertes Lernen anhand von Skripten, Interactive Textbook, interaktive Lernzusammenfassungen, Videos, Kontrollfragen, Podcasts, Audiozusammenfassungen
Empfohlene Fachliteratur	Festlegung der Pflichtlektüre im laufenden Lehrbetrieb. Einheitliche Angabe von Literatur/Zitierweise/gendergerechter Sprache
Voraus. lt. Lehrplan	M8b-M5-LV2
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.

MODULBESCHREIBUNGEN

Executive MBA General Management –
Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie

Modul 9

Modulbeschreibung	
Titel des Moduls	Master-Thesis und Masterprüfung
Modul-Nummer & Kurz-Name	M9
Art des Moduls	Pflichtmodul
Modul-Typ	Asynchrones Online-Modul
ECTS-Anrechnungspunkte	15
Voraussetzungen laut Lehrplan (falls zutreffend)	Positive Bewertung aller vorangegangenen Lehrveranstaltungen bzw. Module
Modulsprache	Deutsch
Lernergebnisse	<p>Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Studierende in der Lage,</p> <ul style="list-style-type: none">... Forschungsfragen in strukturierter und den Kriterien guter wissenschaftlicher Praxis entsprechender Form theoretisch zu analysieren und mit wissenschaftlichen Methoden zu untersuchen,... eine eigenständige wissenschaftliche Arbeit auf Masterniveau zu verfassen,... die Ergebnisse in schriftlicher Form empirisch und theoretisch begründet darzustellen und diese zu präsentieren und zu verteidigen,... Fragen über Querverbindungen des Themas der Masterarbeit zu relevanten Fächern des Studienplanes und über sonstige studienplanrelevante Inhalte zu beantworten und zu reflektieren.
Lehrinhalte	<ul style="list-style-type: none">• Abfassen der Masterarbeit• Kriterien guter wissenschaftlicher Praxis• Präsentation und Verteidigung der Masterarbeit• Prüfungsgespräch über Querverbindungen des Themas der Masterarbeit zu relevanten Fächern des Studienplanes• Prüfungsgespräch über sonstige studienplanrelevante Inhalte
Prüfungsmethode und Beurteilungskriterien	<p>Vorlage der Masterarbeit und mündliche Abschlussprüfung Leistungsbeurteilung: 100 Prozentpunkte, schriftliche Ausarbeitung idR zwischen 20.000 und 27.000 Wörtern Beurteilungskriterien: Aufgabenspezifische Anforderungen an Struktur und Umfang der Problemlösung, Verständlichkeit der Lösungs- und Ergebnisdarstellung, Umfang der Problemidentifikation und Problemcharakterisierung, Vollständigkeit der erarbeiteten Fälle, Detaillierungsgrad der erarbeiteten Lösungen, Einhaltung der Kriterien des wissenschaftlichen Schreibens, Berücksichtigung der Formalkriterien, Vollständigkeit der Quellenverweise und des Literaturverzeichnisses.</p>