

Sales Management

Fachrichtungsspezifischer Teil

1. Semester	Grundlagen für das Sales Management	<ul style="list-style-type: none"> - Einführung in das Sales Management - Angewandte Techniken für das Sales-Personal - Seminar Fachsprache Englisch 1
2. Semester	Sales Management: Die Perspektiven der Leistungsanbieter	<ul style="list-style-type: none"> - Vertiefende Aspekte des Sales Management - Recruiting, Management und Training der Sales Force - Seminar Fachsprache Englisch 2
3. Semester	Sales Management: Die Perspektive der Kunden	<ul style="list-style-type: none"> - Customer Oriented Organization und Relationship Marketing - Management der Servicequalität - Seminar Fachsprache Englisch 3
4. Semester	Digitalisierung im Sales Management	<ul style="list-style-type: none"> - Digitale Transformation für das Sales Management - Technologien zur Unterstützung — CRM und Data Warehouses - Seminar Fachsprache Englisch 4
5. Semester	Rechtliche Rahmenbedingungen des Sales Management	<ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Aspekte von internem und externem Vertrieb - Spezielles Vertriebsrecht
	Vertriebsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> - Vertriebsorganisation - Aufbauorganisatorische Gestaltung - Vertriebsorganisation - Prozessgestaltung
6. Semester	Führung im Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> - Planung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten - Performance Management für den Vertrieb
	Digital Sales Manager (Wahlpflichtmodul 6.1)	<ul style="list-style-type: none"> - Digital Sales Kommunikation - Digital Expert Tools und Data driven Analysis
	International Sales Manager (Wahlpflichtmodul 6.2)	<ul style="list-style-type: none"> - Sales in Global Context - Sales and Culture