








Duales Studium

B.A. Betriebswirtschaft Tourism & Event Management

Binden Sie die besten Auszubildenden schon direkt nach Schulabschluss an Ihr Unternehmen. Im dualen Studium an der ISM wechselt sich die **Vorlesungszeit** an der Hochschule mit der **Praxiszeit** im Unternehmen ab – **in einem Wechsel von je drei Monaten**. Die Studierenden lernen die theoretischen Inhalte und können diese unmittelbar in der Praxis anwenden. Dies geschieht **in Verbindung mit einer klassischen Ausbildung**, wobei die Vorbereitung für die IHK-Prüfungen direkt an der Hochschule stattfindet, **oder in Form eines Langzeitpraktikums**.

Der duale Bachelor Betriebswirtschaft wird mit folgenden Ausrichtungen angeboten:

- | | |
|---|--|
|  B.Sc. International Management |  B.Sc. Brand, Retail & Fashion Management |
|  B.A. Marketing & Communications |  B.Sc. Real Estate Management |
|  B.Sc. Logistik Management |  B.A. Sports Management |
|  B.A. Tourism & Event Management | |

Studienablauf



B.A./B.Sc. Betriebswirtschaft: 180 ECTS

Der Studiengang ist von der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) akkreditiert.

Key Facts

Studienort:	Dortmund, Frankfurt/Main, München, Hamburg, Köln, Berlin und Stuttgart
Studiendauer:	6 Semester
Vorlesungszeiten:	3 Monate Unternehmen, 3 Monate Vorlesungen im Wechsel
Besonderheiten:	Integriertes Auslandssemester, IHK-Abschluss möglich
Studiengebühren:	700 € pro Monat (4.200 € pro Semester)
Auslandssemester:	5.700 €
Immatrikulationsgebühr:	600 €
Thesisgebühr:	300 €

Personalmarketing durch das duale Studium

Um den zukünftigen Bedarf an Fachkräften zu decken, müssen sich Unternehmen intensiver mit dem Thema Personalmarketing beschäftigen. **Wir erweitern** mit unseren Studieninteressierten **Ihren Bewerberpool** und stellen Ihnen als Partner unser Potential an motivierten und qualifizierten Interessenten zur Verfügung. **Profitieren Sie von unseren verschiedenen Engagements** an weiterführenden Schulen, relevanten Ausbildungsmessen und Berufseinsteiger-Veranstaltungen sowie in Online-Studienbörsen. Hier sprechen wir leistungsmotivierte und zielorientierte Absolventen*innen persönlich an und informieren über das Angebot der ISM. Wir unterstützen so Ihr Unternehmen langfristig bei der individuellen Suche nach qualifizierten Mitarbeiter*innen von morgen.

Recruiting & Placement

Nach ihrer Bewerbung an der ISM durchlaufen die Interessierten ein **mehrstufiges Aufnahmeverfahren**, in dem die wichtigsten Kompetenzen wie Mathematik- und Englisch-Kenntnisse (und bei Bedarf Deutsch) ermittelt werden. Ein persönliches Interview hinterfragt die individuelle Studienmotivation. Es folgen eine Potentialanalyse und ein Bewerbercoaching, um besondere Neigungen und die beruflichen Ziele festzustellen. Im Anschluss prüfen wir, welcher Interessierte zu Ihrem Unternehmen anhand vorgegebener Anforderungen passen könnte.

Das Studium

Neben der **fachlich und methodisch fundierten Qualifizierung** unserer Studierenden legen wir im Rahmen der Vorlesungen großen Wert auf die **Förderung persönlicher, sozialer und ethischer Kompetenzen**. Die Lehrinhalte sind darüber hinaus international ausgerichtet und werden zum Teil in Englisch gelehrt. Im vierten Semester absolvieren die Studierenden ein **Auslandssemester**, um ihre Sprachkenntnisse zu vertiefen und interkulturelle Kompetenzen zu erlangen. **In Blöcken von jeweils drei Monaten wechseln sich die Seminarphasen an der Hochschule mit den Praxisphasen in Ihrem Unternehmen ab.** So werden die Auszubildenden und Langzeitpraktikanten schnell in den Unternehmensalltag integriert und lernen das theoretische Wissen direkt anzuwenden. Ihnen bietet sich außerdem die Möglichkeit, während des Studiums integrativ eine betriebliche Ausbildung zu absolvieren, soweit diese von Ihrem Unternehmen angeboten wird. Auszubildende absolvieren zusätzlich Kolloquien, sodass der Berufsschulunterricht entfällt. Zudem werden die Studierenden auf Zwischen- bzw. Abschlussprüfungen an der IHK vorbereitet.

Studieninhalte des B.A. Betriebswirtschaft Tourism & Event Management

1. Semester

BWL 1: Grundlagen der Betriebswirtschaft

- Einführung BWL, Beschaffung & Produktion
- Marketing

BWL 2: Externes Rechnungswesen

- Finanzbuchhaltung
- Bilanzen & Unternehmenssteuern

Mathematische Grundlagen

- Wirtschaftsmathematik
- Statistik 1

Business English 1

- Business Correspondence

Persönliche & soziale Kompetenzen 1

- Wissenschaftliches Arbeiten
- Software-Anwendungen (Excel)

Praxisreflexion 1

Spezialisierungsmodul

Tourismusmanagement & -marketing

- Grundlagen Tourismusmanagement & Operations
- Tourismusmarketing

2. Semester

BWL 3: Internes Rechnungswesen

- Investition & Finanzierung
- Kosten- & Leistungsrechnung

VWL 1: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Mikroökonomie
- Makroökonomie

Angewandte Statistik

- Marktforschung
- Statistik 2

Recht

- Einführung Rechtswissenschaften

Business English 2

- Moderation & Presentation

Persönliche & soziale Kompetenzen 2

- Rhetorik

Praxisreflexion 1

Spezialisierungsmodul

Eventmanagement & -marketing

- Grundlagen Eventmanagement & -marketing
- Eventplanung & -organisation

3. Semester

BWL 4: Personal- & Organisationsmanagement

- Personalmanagement
- Organisation

BWL 5: Unternehmensführung

- Grundlagen der Unternehmensführung
- Dienstleistungsmanagement

VWL 2: Wirtschaftspolitische Grundlagen

- Wirtschaftspolitik
- Corporate Social Responsibility

Recht

- Wirtschaftsprivatrecht

Business English 3

- Negotiation

Persönliche & soziale Kompetenzen 2

- Projektmanagement

Praxisreflexion 2

Spezialisierungsmodul

Management & Marketing von Destinationen

- Tourismusgeografie & -politik
- Destinationsmanagement & -marketing

4. Semester

Praxisreflexion 2

Auslandssemester

- im europäischen Ausland

5. Semester

General Management

- Strategisches Management
- Leadership & Motivation
- Krisen- & Sanierungsmanagement

Strategic Tourism Management

- Market-Oriented & Resource-Based Management in Tourism
- E-Commerce & Social Media
- Development of Successful Business Models (Project)

Hotel- & Kreuzfahrtmanagement

- Hotel & Food & Beverage Management
- Trends im Hotel- & Kreuzfahrtmarkt
- Kreuzfahrtmanagement

Eventmanagement 4.0: Trends & Operations

- Rahmenbedingungen (Recht & Steuern)
- Eventtechnik & Tools
- Eventcontrolling

Praxisprojekt

6. Semester

Reiseveranstaltungsmanagement

- Management von Reiseveranstaltern & -mittlern & Kapazitätsmanagement
- Tourismussteuern & Pauschalreiserecht
- IT & E-Commerce Reiseveranstalter/-mittler

Customer Relations Management

- Mobile, Audio & App Marketing
- Webdesign & Usability
- E-CRM & Client Database Management

Live-Kommunikation

- Eventmarketing
- Kreation & Konzeption
- Erlebniskommunikation

Bachelor-Thesis

Ansprechpartner*innen



Campus Dortmund

Andreas Quass
Tel.: 0231.97 51 39-449
andreas.quass@ism.de



Campus Frankfurt

Luigi Serafino
Tel.: 0711.51 89 62-143
luigi.serafino@ism.de



Campus München

Aaltje Marx
Tel.: 089.2 00 03 50-54
aaltje.marx@ism.de



Campus Hamburg

Christina Schlarmann
Tel.: 040.3 19 93 39-44
christina.schlarmann@ism.de



Campus Köln

Gabriele Eckner
Tel.: 0221.27 09 95-48
gabriele.eckner@ism.de



Campus Berlin

Marie-Christin Simms
Tel.: 030.315 1935-174
marie-christin.simms@ism.de



Campus Stuttgart
Florian Droste
0221.27 09 95-57
florian.droste@ism.de