

M.Sc. Management Marketing, CRM & Vertrieb

1. Semester

Angewandte Marktforschung

- Methoden der Marktforschung
- Workshop Marktforschung

Wirtschaftsinformatik

- Allgemeine Aspekte der Wirtschaftsinformatik
- Betriebliche Informationssysteme & Advanced Excel

Management Methods

- Advanced Strategic Management
- Project Management

Quantitative Analysen in Forschung & Praxis

- Statistische Analysen mit SPSS
- Controlling

2. Semester

Kommunikation

- Public Relations
- Interne Kommunikation

Financial Reporting

- Rechnungslegung
- Finanzierung

Recht

- Ausgewählte Fragen des Handels- & Gesellschaftsrechts
- Internationales Wirtschaftsrecht

Spezialisierungsmodul

Strategisches Management des Kundennutzens

- Nutzenbasiertes Preismanagement
- Markenmanagement

3. Semester

Leadership in a Digital Economy (Dublin Business School)

- Economics Perspectives for Managers & eBusiness
- Leadership & Advanced Negotiation Skills

Soft Skills

- Communication & Executive Presentations
- Cross Cultural Leadership

Spezialisierungsmodul

Operatives Management des Kundennutzens

- Kundenbeziehungsmanagement
- Vertriebswege- & Key Account Management

Managing Innovation & Growth

- Innovation Management
- Business Planning & Venture Capital

4. Semester

Theorie-Praxis-Dialog

Krisen- & Konfliktmanagement

- Planung & Management von Beratungsprojekten
- Sanierungs- & Insolvenzmanagement
- Coaching & Konfliktmanagement

Spezialisierungsmodul

Digital Marketing

- Online Marketing & Social Media
- Mobile Marketing

Marketing- & Vertriebsplanung

- Marketingplanung
- Vertriebsplanung

5. Semester

Corporate Megatrends

- Digitale Geschäftsmodelle
- Strategisches HR-Management & Mitarbeiterbindung
- Nachhaltige Unternehmensentwicklung

Master-Thesis