

B.A. Business Administration

Sales & Marketing Management

1. Semester

Einführung in die Betriebswirtschaftslehre

- Einführung in die Betriebswirtschaftslehre

Mathematik & Statistik

- Mathematik & Statistik

Business English 1

- Business Correspondence

Basiskompetenzen 1

- Wissenschaftliches Arbeiten 1
- Kalkulationssoftware
- Rhetorik
- Projektmanagement

2. Semester

Finanzbuchhaltung, Bilanzen, Kosten- & Leistungsrechnung

- Finanzbuchhaltung, Bilanzen, Kosten- & Leistungsrechnung

Einführung Recht

- Einführung Recht

Business English 2

- Moderation & Presentation

Spezialisierungsmodul 1

Marken- & Handelsmanagement

- Einführung in das Markenmanagement
- Einführung in den Handel

3. Semester

Finanzmathematik, Investition & Finanzierung

- Finanzmathematik, Investition & Finanzierung

Einführung in die Volkswirtschaftslehre

- Einführung in die Volkswirtschaftslehre

Business English 3

- Negotiation

Spezialisierungsmodul 2

Kundendaten & Kundenbindung

- CRM & Client Data Base Management
- Marketing Services

4. Semester

Organization, Human Resources & Leadership

- Organization, Human Resources & Leadership

Consulting

- Consulting Instruments
- Management of Consulting Projects
- Consulting Project/Tender Pitch

Business English Advanced (Ausland)

- Business English Advanced

Spezialisierungsmodul 3

Produktgestaltung & Vermarktung

- Design & Produktentwicklung
- Markenaufbau

5. Semester

General Management

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

Human Resources Management

- Strategisches Human Resources Management
- Human Resources 1: Gewinnung, Auswahl, Performance
- Human Resources 2: Entwicklung, Bindung, Veränderung

Basiskompetenzen 2

- Wissenschaftliches Arbeiten 2
- Seminarkolloquium

Spezialisierungsmodul 4

Markt- & Konsumentenpsychologie

- Konsumentenpsychologie
- Markenpsychologie

6. Semester

Unternehmenssteuerung

- Strategisches Controlling
- Operatives Controlling
- Steuerung multinationaler Unternehmen

Marketing

- Consumer Behavior & Applied Market Research
- Communication & Brand Management
- Marketing Controlling

Workshop

Spezialisierungsmodul 5

Produkt- & Preis-Management

- Produktlebenszyklus, Positionierung & Preisstrategien
- Optimierung von Kunden-, Produkt- & Vertriebsstrukturen
- Point of Sale & Retail-Strategien

7. Semester

E-Business

- E-Procurement
- Digital Process Management
- E-Commerce

Bachelor-Thesis

Spezialisierungsmodul 6

Außendienst & Key Account

- Umgang mit Schlüsselkunden & Vertriebssimulation
- Verkaufskonzepte & Vertriebspsychologie
- B2B-Vertrieb: Strategien & Verhandlungen