

MARKETING & SALES (M.Sc.)

	Semester			
	1.	2.	3.	4.
STRATEGIE UND METHODEN IN MARKETING & SALES				
Strategisches Management	5 CP			
Sales Organisation & Management		5 CP		
Agiles Produkt- & Innovationsmanagement	5 CP			
Prinzipien der Unternehmenskommunikation ¹	5 CP			
Brand Management			5 CP	
Channel Management	5 CP			
Pricing Management		5 CP		
KUNDEN- UND UMSETZUNGSKOMPETENZ				
Konsumentenverhalten	5 CP			
Customer Relationship Marketing		5 CP		
Community Management			5 CP	
Psychologie des Vertriebs		5 CP		
Performance Management			5 CP	
LEITUNGSKOMPETENZ				
Führung und Management		5 CP		
Corporate Governance & Compliance			5 CP	
Rechtliche Aspekte in Marketing & Vertrieb			5 CP	
Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility			5 CP	
FORSCHUNGSKOMPETENZ				
Empirische Methoden der angewandten Forschung	5 CP			
Empirisches Forschungsprojekt		5 CP		
WAHLMODULE (STUDIENGANGSPEZIFISCH UND VIRTUELL STANDORTÜBERGREIFEND, WÄHLE 2 AUS 3)				
E-Commerce ²				5 CP
HR für Marketing & Sales ²				5 CP
Customer Experience Management ²				5 CP
ABSCHLUSSPRÜFUNG				
Masterkolloquium ³				2 CP
Masterarbeit ⁴				18 CP
Gesamt: 120 CP	30 CP	30 CP	30 CP	30 CP

¹ Dieses Modul erstreckt sich über 11 Wochen und nicht, wie üblich, über 14 Vorlesungswochen.

² Dieses Modul wird als reines Online-Modul angeboten, welches standortübergreifend in der ersten sieben Vorlesungswochen durchgeführt wird.

³ Dieses Modul erstreckt sich über 7 Wochen und nicht, wie üblich, über 14 Vorlesungswochen.

⁴ Die Anfertigung der Masterarbeit beginnt in der fünften Semesterwoche.



Du hast deinen Bachelor noch nicht ganz geschafft? Bei uns kannst du das Masterstudium beginnen und parallel deinen Bachelor abschließen, wenn du zum Start des Masters 80 Prozent der Credit Points aus deinem Bachelorstudium erbracht hast. Und wenn du im Bachelor an der Hochschule Fresenius studierst, zahlst du mit Beginn deines Masterstudiums nur noch die monatlichen Master-Studiengebühren.