



## FAKULTÄT FÜR WIRTSCHAFT

# MBA SALES MANAGEMENT

### Master of Business Administration

**Machen Sie Karriere und beschleunigen Sie Ihren persönlichen und finanziellen Erfolg. Studieren Sie flexibel neben Beruf und Familie: International, praxisnah, in kleinen Gruppen! Im MBA Studiengang Sales Management erwerben Sie grundlegende Kompetenzen für globale vertriebliche Strategieentwicklung, internationales Marktmanagement sowie die Steuerung von Vertriebseinheiten und -prozessen bis hin zu Kunden- und Verkaufsmanagement.**

#### Eckdaten

- Flexibles Studienmodell: Vereinbarkeit von Beruf, Familie & Studium
- Optimierte Präsenzzeiten: 1,5 Tage Veranstaltungen vor Ort an Freitagen & Samstagen im 2-Wochen Rhythmus
- Intensive, individuelle Betreuung während des Selbststudiums
- Praxisnähe: Reale Projektbeispiele des globalen Marktmanagements
- Ganzheitlicher Kompetenzerwerb: Verzahnung von betriebswirtschaftlichen, technischen, juristischen und psychologischen Inhalten

#### Studieninhalte

- Strategisches Vertriebsmanagement
- Globalisierung und Digitalisierung im Vertrieb
- Brand Management im Vertrieb
- Qualitative und quantitative Sozialforschung
- Marketing Management
- Vertragsgestaltung und Compliance im Vertrieb
- eCommerce
- Leadership im Vertrieb
- B2B-, B2C-Selling im Tagesgeschäft
- Technisches Verständnis und Verkaufen
- Verhandlungs- und Verkaufspsychologie
- Praxisprojekte:
  - Von der Markenidee zur Markeneinführung
  - Von der Marktforschung zur Marktdurchdringung

#### Zugangsvoraussetzungen

- Erster qualifizierender Hochschulabschluss
- Mindestens einjährige Berufserfahrung

#### Studienstart und Dauer

- Studienstart: Oktober
- Studiendauer: 24 Monate, optional 30 Monate

#### Abschluss

Staatlich anerkannter Master of Business Administration (MBA) Sales Management (120 ECTS)

#### Perspektiven

Der MBA Sales Management qualifiziert Sie für die Übernahme von Fach- und Führungsaufgaben im nationalen und internationalen Vertriebsmanagement. Sie sind in der Lage, Strategien für die Entwicklung von Märkten, Kundensegmenten und Vertriebskanälen zu erarbeiten und die Realisierung auf internationalem Niveau zu begleiten. Der Markterfolg Ihres Unternehmens ist Ihre Aufstiegschance.

#### Studiengebühren

- 2 Jahre: 890,- Euro monatlich
- 2,5 Jahre: 670,- Euro monatlich
- Zzgl. einmaliger Immatrikulationsgebühr von 650,- Euro

#### Kontakt

Prof. Dr. Frank Gebert  
Tel.: +49 (0) 6221 88-2045  
E-Mail: frank.gebert@hochschule-heidelberg.de