

Modulübersicht

des Hochschulzertifikats Vertriebsmanagement

Die Inhalte und Ziele der Module werden durch eine sinnvolle Verknüpfung verschiedener Lehr- und Lernmethoden vermittelt:

Studienhefte

Den theoretischen Rahmen Deines Studiums bilden speziell für das Selbststudium aufbereitete Studienhefte, die Du bequem orts- und zeitunabhängig bearbeiten kannst. Sie vermitteln Dir umfangreiches Wissen aus allen Themenfeldern des Studiengangs und beinhalten Übungsaufgaben, die zur Verinnerlichung der Lehrinhalte dienen.

Online-Vorlesungen

Parallel zu den Studienheften werden Online-Vorlesungen angeboten, in denen besonders wichtige und komplexe Themen vertieft werden. Die Vorlesungen werden mit neuester Technik aufgezeichnet und sind für Dich im Online-Campus jederzeit abrufbar.

Online-Tutorien

In regelmäßig stattfindenden Online-Tutorien kannst Du Dich interaktiv mit Deinen Dozierenden austauschen und konkrete Fragen stellen, um eventuelle Verständnislücken zu schließen.

Durch Online-Übungen und Fallstudien, die Du je nach Aufgabenstellung allein oder in der Gruppe bearbeitest, lernst Du, wie Du Dein theoretisches Wissen in der Praxis anwenden und umsetzen kannst. In unserem Online-Campus hast Du die Möglichkeit, Dich mit Deinen Kommiliton:innen zu Arbeits- und Lerngruppen zusammenzuschließen oder Dich in dazugehörigen Online-Foren auszutauschen.

Präsenzphasen

Ausgewählte Module sehen Präsenzphasen vor, die wichtiges Praxiswissen vermitteln und den persönlichen Austausch mit Branchenexpert:innen sowie Deinen Kommiliton:innen ermöglichen. Die Präsenzphasen finden in der Regel in Düsseldorf statt und sind bei einigen Modulen verpflichtend.

Du hast Fragen oder wünschst ergänzende Informationen zu der folgenden Modulübersicht?
Rufe uns unter der Telefonnummer +49 211 86668 0 an. Wir freuen uns auf Dich!

Vertrieb (5 Credit Points)

- Begriffsklärungen
- Vertriebskanäle
- Vertriebsorganisation
- Verkaufsformen
- Anforderungen an den Vertriebsmitarbeiter
- Ausblick in das Vertriebsmanagement

Prüfungsleistung: Klausur (120 Minuten)

Vertriebsmanagement (15 Credit Points)

- Begriffsklärung Vertriebsmanagement (Abgrenzung zum Vertrieb, Sales cycle vs. Buying cycle)
- Rechtliche Aspekte (Compliance, Vertragsabschlüsse, z. B. AGBs, Haustürgeschäfte, Garantien)
- Vertriebsprozess (Akquise-Formen, Vertriebsablauf)
- Vertriebsstrategien (Vertriebssysteme, z. B. Franchising, Gebietsaufteilung, Kundenanalyse)
- Vertriebscontrolling (Erfolgsfaktoren, Vertriebssteuerung, Kennzahlen)
- Customer Relationship Management – CRM (Definition, Prozess, Bausteine)
- Key Account Management – KAM (Definition, Gründe, Merkmale, Ablauf für die Implementierung, Bereiche und Anwendung des KAM)

Prüfungsleistung: Klausur (120 Minuten)