



# Steckbrief: Duales Studium General Management mit Schwerpunkt Sales Management

## Regelstudienzeit:

- 6 Semester

## Semesterbeginn:

- Wintersemester (Oktober)

## Abschluss:

- Bachelor of Arts

## Studienorte:

- Aachen, Mainz, Brühl, Neuss, Solingen

## Vorlesungen/Unternehmen:

- pro Woche 2 Tage Vorlesungen/3 Tage Praxisphase im Unternehmen (2plus3-Modell)

## Praxis:

- Workshops, Exkursionen, Praxisphasen im Unternehmen

## Auslandssemester:

- zusätzlich optional im 7. Semester

## Vorlesungssprache:

- Deutsch

## Trainings:

- Wirtschaftsenglisch, Verhandlungstechniken und Projektmanagement

## Kosten:

- Es entstehen Studiengebühren, die anteilig vom Unternehmen übernommen werden.



## Inhalte und Module:

### 1

Grundlagen des Sales Managements

- Wie funktioniert Vertrieb?
- Welche Strategien und Methoden gibt es, um Güter zu vertreiben?
- Neue Produkte auf den Markt bringen und vermarkten

### 2

Strategisches und operatives Vertriebsmanagement

- Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen
- Definition von Vertriebszielen
- Aufbau von erfolgreichen Vertriebsorganisationen mit bestehendem Team oder von null anfangend beim Markteintritt in ein neues Land
- Rolle des Key- Account-Managements und dessen Erfolgsfaktoren

### 3

Management von Vertriebssystemen

- Multi-Channel-Management
- Omni-Channel-Management
- Vertriebscontrolling
- Optimale Nutzung von Vertriebskanälen
- Entwicklung von Customer-Journeys

### 4

Unternehmensführung im Handel