



Weiterbildender Fernstudiengang

Vertriebsmanagement

Master of Business Administration (MBA)

Vertriebsmanagement – kurz und knapp

WEITERBILDENDER FERNSTUDIENGANG

Vertriebsmanagement

ABSCHLUSS

Master of Business Administration (MBA)

STUDIENZIEL

General Management mit Vertiefung in Vertrieb und Marketing

STUDIENBEGINN

Jährlich im März (Sommersemester)

BEWERBUNGSSCHLUSS

Jährlich 15. Juli

TEILNEHMERZAHL

15 bis 20 Teilnehmer

STUDIENGANGSPRACHE

Deutsch

AKKREDITIERUNG

ACQUIN

PRÄSENZ

An 5–6 Wochenenden je Semester (Freitagnachmittag und Samstag)
am Campus Wolfenbüttel

BLENDED LEARNING

- Klausuren, Hausarbeiten, Referate, Workshops
 - Blogs, Newsgroups, Chats, Onlinesprechzeiten, Videokonferenzen
 - Onlineplattform Stud.IP, Moodle
-

DAUER

4 Semester bei Vollzeitstudium | Teilzeitstudium (8 Semester) möglich

ECTS-PUNKTE

120, inklusive Masterarbeit

STUDIENGEBÜHREN

- 1.890 EUR/Semester (Vollzeit)
- 990 EUR Einschreibgebühr
- 550 EUR Prüfungsgebühr (einmalig)
- Semesterbeitrag (variabel)

WARUM MBA AN DER OSTFALIA?

- über 20 Jahre MBA-Erfahrung (seit 1998)
- ACQUIN-akkreditiert
- Staatlich anerkannter Abschluss
- Individuelle organisatorische Betreuung durch das MBA Weiterbildungsteam
- Hochschule mit aktuellem wissenschaftlichen Background und hoher Praxisorientierung

WARUM VERTRIEBSMANAGEMENT?

- Weiterbildung für karrierebewusste junge Berufseinsteiger
- Vertriebs- und Marketinginstrumente erfolgsorientiert einsetzen
- Managementqualifikationen (inter-)national anwenden
- Sprungbrett zur Promotion
- Quereinstieg



„Besonders positiv sind die Praxisbezüge und die Themenauswahl in den Vorlesungen hervorzuheben. Sich Inhalte hauptsächlich durch Haus-/Studienarbeiten selbst zu erschließen und zu durchdringen, war sehr wertvoll.“

Dr. Jennifer Sarah Geffers | Volkswagen AG



Prof. Dr. Dirk Gunther Trost
Betriebswirtschaftliche Grundlagen und
Studiengangsleitung

„Unsere Studierenden, die mit sehr verschiedenen Vorerfahrungen und Studienabschlüssen zu uns kommen, werden durch das Studium in die Lage versetzt, in betriebswirtschaftlichen Kategorien zu denken.“





Studieren an der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften

GRÜNDUNG

Die Geschichte der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften reicht durch ihre Vorläufereinrichtungen auf das Jahr 1853 zurück. Seit September 2009 agiert die staatliche Hochschule Braunschweig/Wolfenbüttel unter dem Namen „Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften“.

STANDORTE

Salzgitter, Suderburg, Wolfenbüttel, Wolfsburg

FAKULTÄTEN

12 Fakultäten und ca. 80 Studiengänge

ABSCHLÜSSE

Das Studienangebot umfasst Bachelor-, konsekutive Master-, Zertifikats-, Fernstudiengänge im Voll-/Teilzeitformat oder auch als duales Studium.

STUDIERENDE

Von 1971 bis heute ist die Zahl der Studierenden von 850 auf rund 13.000 angewachsen.

INTERNATIONALITÄT

Mit über 100 internationalen Hochschulkooperationen ist die Ostfalia international vernetzt. Die Hochschule berät und unterstützt Studierende bei der Suche nach Auslandsaufenthalten (Studium, Praktikum und Sprachkurse).

BESONDERHEITEN

Alle Studienangebote orientieren sich an den aktuellen Erfordernissen des Arbeitsmarkts. Das Studium zeichnet sich durch eine persönliche Atmosphäre und einen starken Praxisbezug aus. Die Vermittlung beruflicher Handlungskompetenz steht im Fokus. Die Ostfalia ist zertifizierte familienfreundliche Hochschule.

Checkpoint

CHA(LLE)NGE?

Sie haben erste Berufserfahrungen nach dem Studium gesammelt und streben nach beruflichen Weiterentwicklung oder Veränderung? Sie sind bereits im Vertrieb tätig oder wechseln in den Vertrieb? Sie sind bspw. Ingenieur/-in und möchten sich auf eine Senior- bzw. Managementposition vorbereiten?

Im Fernstudium Vertriebsmanagement erwerben Sie Kenntnisse im General Management nach den MBA-Guidelines. Sie spezialisieren sich auf Fach- und Führungsaufgaben in Marketing und Vertrieb. Ein Mix aus aktuellem wissenschaftlichen Background, praxisorientiertem Arbeiten und Coachingeinheiten sorgt für realitätsnahen Anwendungsbezug.

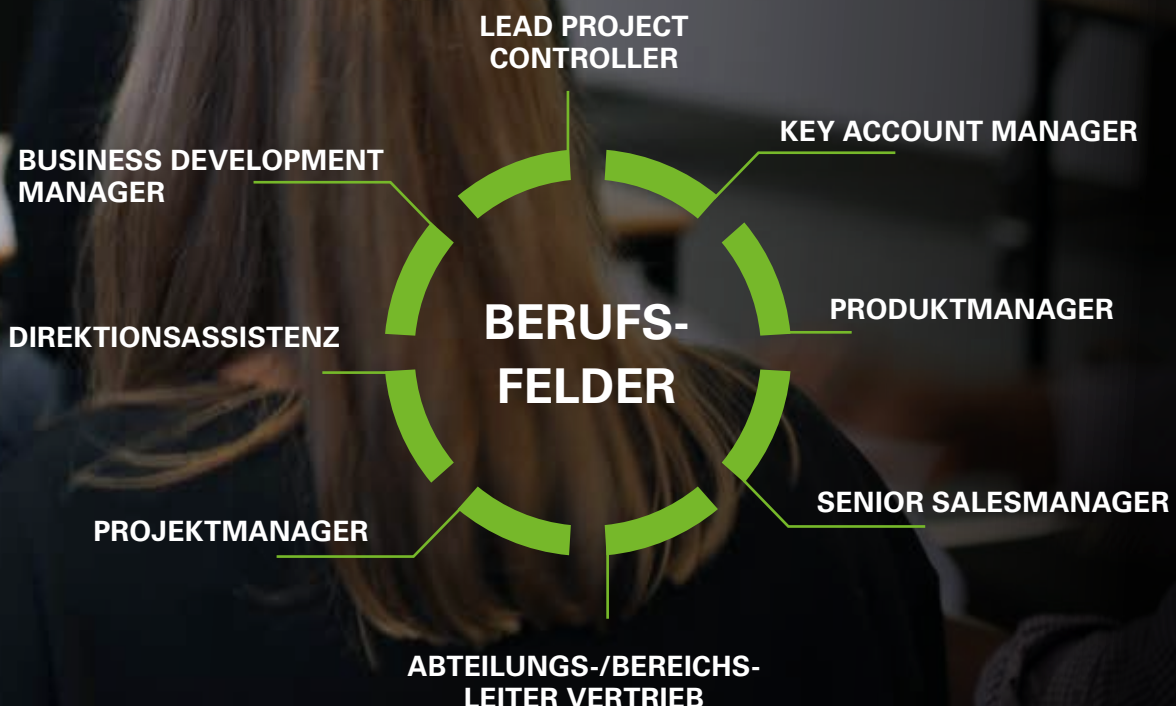
WARUM MBA?

Der Master bietet Ihnen eine Managementqualifizierung auf Basis praxisorientierter Lösungsansätze im internationalen Kontext. Mit der ACQUIN-Akkreditierung erwerben Sie einen universell einsetzbaren, international anerkannten Abschluss. Nach Erwerb des Masters besteht die Möglichkeit zur Promotion. Der Studiengang findet an der Ostfalia in deutscher Sprache statt und wird ständig den aktuellen Marktbegebenheiten angepasst.

MANAGEMENT IM VERTRIEB

Unser Ziel ist es, Ihnen Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen zu vermitteln, mit denen Sie Management- und Vertriebsprozesse im nationalen und internationalen Umfeld steuern werden.

Zusätzlich zu einem umfassenden betriebs- und volkswirtschaftlichen Allgemeinverständnis erwerben Sie Know-how zur Analyse, Planung und Umsetzung von Erfolgsfaktoren für das Management im Allgemeinen sowie zu Personalführung, Vertrieb und Marketing im Speziellen. Dabei kommen klassische und moderne Instrumente zum Einsatz (E-Business). Zum Training Ihrer Sozialkompetenzen lernen Sie u. a. Techniken des Selbst- und Zeitmanagements. Darüber hinaus profitieren Sie von einem branchenübergreifenden Netzwerk. Erarbeiten Sie praxisnahe Fallstudien und bringen Sie Ihre Fragestellungen aus dem eigenen beruflichen Umfeld mit! Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung!



Warum Vertriebsmanagement als Fernstudium mit Präsenz in Wolfenbüttel?



PERSÖNLICH

Ihnen steht ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Unser MBA Weiterbildungsteam betreut Sie während Ihres Studiums in allen organisatorischen Fragen. Der Austausch zu Lehrenden und Mitstudierenden findet durch individuelle Sprechstunden, Blogs, News-groups, Videokonferenzen auf vielfältige Weise statt.

SYNERGETISCH



Die Unterrichtsräumlichkeiten sind modern und mit neuester Technik ausgestattet. Über die Ostfalia-Bibliothek haben Sie Zugriff auf aktuelle wissenschaftliche Literatur. Sie profitieren von allen weiteren Dienstleistungen der Ostfalia wie Lerncoaching oder Beratungsleistungen des Career Service, beispielsweise bei der Studienfinanzierung oder bei der Beratung zu Auslandsaufenthalten. Des Weiteren bietet die Ostfalia die Vorteile eines studienfachübergreifenden Alumni-Netzwerkes.

NETWORKING

Effektive Präsenztermine bieten die Gelegenheit für Wissensvermittlung, Workshops, Fragestellungen und Networking. Sie finden an 5–6 Wochenenden pro Semester am Freitagnachmittag und am Samstag statt.

PROFESSIONELL UND PRAXISORIENTIERT

Unsere Lehrenden kommen aus den verschiedensten Fakultäten und Hochschulen, aber auch aus Unternehmensberatungen oder Industrieunternehmen.

ONLINE

Erleichtert wird Ihnen die Phase der Vorbereitung durch E-Learning-Module / Blended Learning und unsere Hochschulplattformen Stud.IP und Moodle.



FLEXIBEL UND EFFEKTIV

Weiterbildung ohne örtliche oder zeitliche Einschränkungen mit den Vorteilen einer staatlich anerkannten Einrichtung. Sie verbinden Freiheit und Flexibilität eines Fernstudiums mit den Kontakt- und Vertiefungsmöglichkeiten des Präsenzstudiums. Mit effektivem Zeitmanagement bereiten Sie sich zuhause vor, sind zeitlich und örtlich flexibel und unabhängig. Damit lassen sich Job, Familie und Studium miteinander vereinbaren.

ZENTRAL UND ATTRAKTIV



Wolfenbüttel, eine Stadt mitten in Deutschland – mit ca. 60.000 Einwohnern und 600 geschichtsträchtigen Fachwerkhäusern. Über 300 Jahre diente Wolfenbüttel als Welfenresidenz und war Anziehungspunkt für Persönlichkeiten wie Lessing, Leibniz und Busch. Zahlreiche Cafés, Naturbadeseen und der Harz als Freizeitparadies vor der Haustür bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Präsenzveranstaltung mit einem abschließenden Freizeitwochenendprogramm zu ergänzen.

Studieninhalte und Dauer

1. SEMESTER	2. SEMESTER	3. SEMESTER
MANAGEMENTORIENTIERTE EINFÜHRUNG IN DIE BWL	FINANZMANAGEMENT UND JAHRESABSCHLUSS	INFORMATIONSMANAGEMENT, E-COMMERCE UND DIGITALES MARKETING
<ul style="list-style-type: none"> Einführung in die Betriebswirtschaftslehre 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzierung und Corporate Finance Jahresabschluss, Bilanzpolitik und -analyse 	<ul style="list-style-type: none"> E-Commerce und digit. Marketing Customer Relationship Management und Vertriebsinformationssysteme
MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG
BWL - PROZESSE	CONTROLLING IM VERTRIEB	TECHNISCHE DIENSTLEISTUNGEN UND PROJEKTMANAGEMENT
<ul style="list-style-type: none"> Betriebswirtschaftliche Prozesse in Unternehmen Forschungsmethoden und wissenschaftliches Arbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebscontrolling Angewandtes Vertriebscontrolling 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing und Vertrieb technischer Dienstleistungen Projektmanagement
MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UND VERTRIEB	LEADERSHIP UND MARKETING IM VERTRIEB	KEY ACCOUNT MANAGEMENT
<ul style="list-style-type: none"> Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebslogistik Auftragsprozesse und Workflow/ Customer Process Management 	<ul style="list-style-type: none"> Marktorientierte Unternehmensführung und kundenzentriertes Marketing Marketingbezogene Elemente des Vertriebs, Markenmanagement Internationales Marketing und Vertriebskonzeptionen 	<ul style="list-style-type: none"> Key Account Management KAM
MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG
INTERNES UND EXTERNES RECHNUNGSWESEN IM VERTRIEB	VERTRIEBSKOMPETENZENTWICKLUNG	QUALITÄTSASPEKTE IM VERTRIEB
<ul style="list-style-type: none"> Operatives Kostenmanagement und Kostenmanagementsysteme Externes Rechnungswesen 	<ul style="list-style-type: none"> Unternehmens- und Marketingpsychologie Führungskompetenzen und Selbstmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> Service und Qualität im Vertrieb/ Customer Journey Total Quality Management
MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG	MODULPRÜFUNG
30 ECTS	30 ECTS	30 ECTS

120 CREDITS GESAMT



Dr. Andreas Selck | Führungskompetenzen und Selbstmanagement

„Welche Rolle spielen Führungskräfte in einer zunehmend agiler werdenden Arbeitswelt? Wie passt mein gegenwärtiges Bild guter Führung zu den Anforderungen von morgen?“

Nur zwei von vielen Fragestellungen, mit denen sich unsere Studierenden auseinandersetzen, um praxisnahe Impulse für sich persönlich und für Herausforderungen Ihres Lebens- und Arbeitsalltages zu bekommen.“

4. SEMESTER

BUSINESS SKILLS IM VERTRIEB

- Language and Communication Skills for Leadership
- Professional Business Networking/ Exkursion

MODULPRÜFUNG

INTERKULTURELLES MANAGEMENT, HR MANAGEMENT UND VERTRIEBSORGANISATION

- Human Resource Management
- Vertriebsorganisation
- Interkulturelles Management/ Cross Cultural Management

MODULPRÜFUNG

MASTERARBEIT MIT KOLLOQUIUM

- Masterarbeit
- Kolloquium

30 ECTS

Studienablauf, Zulassung und Finanzierung

STUDIENABLAUF , STUDIENMATERIAL UND LEISTUNGEN

Sie erhalten die Studienmaterialien von der Ostfalia. Die Bücher sind in den Studiengebühren enthalten oder werden auf Leihbasis zur Verfügung gestellt. Zusatzmaterialien werden über Stud.IP oder in der alle 3 bis 4 Wochen stattfindenden Präsenzveranstaltung bereitgestellt. Diese findet am Freitagnachmittag ab 14.00 Uhr und am Samstag von 8.30 bis ca. 16.00 Uhr in Wolfenbüttel statt.

Dort werden Lerninhalte präzisiert, Workshops abgehalten sowie Soft Skills trainiert. In jedem Semester erbringen Sie Vorleistungen. Diese sind vor dem Ablegen der Modulprüfung vorgesehen. Das können Gruppenarbeiten, Präsentationen oder Tests sein. Eine Modulprüfung wird bspw. als Klausur, Referat, Hausarbeit o. ä. erbracht. Die Masterprüfung besteht aus der Summe der Modulprüfungen sowie der Masterarbeit mit Kolloquium.

ZULASSUNGSVORRAUSSETZUNGEN

Ein akademischer Abschluss, mindestens 6 Semester, 180 ECTS, mindestens ein Jahr Berufserfahrung.

BEWERBUNG/ANMELDEFRIST

Nur online über das Ostfalia-Bewerberportal, bis spätestens 15. Juli, danach in Abhängigkeit der Verfügbarkeit von Restplätzen.

FINANZIERUNG

Informieren Sie sich über Stipendien oder Studienkredite unter www.ostfalia.de/stipendien bzw. nehmen Sie Kontakt zur Ostfalia auf. Unter bestimmten Voraussetzungen sind die Kosten für die Weiterbildung steuerlich absetzbar. Zum Beispiel kann auch der Arbeitgeber die Kosten steuergünstig übernehmen. Für die steuerliche Behandlung der Zweitausbildung spielt die Definition der dem Studium vorausgegangenen Ausbildung eine entscheidende Rolle. Informieren Sie sich bei Ihrem Steuerberater!



Severin Papou Biloa | Studierender,
MBA-Vertriebsmanagement

„Mein Ziel ist es, mich beruflich neu zu orientieren. Die Betreuung des Studienorganisationsteams ist hervorragend. Das Team ist immer erreichbar und hält uns auf dem Laufenden.“

Beispiel eines Semesterablaufs



* Die **SELBSTLERNPHASE** wird unterstützt durch Online-Sprechstunden, aufbereitetes Lehrmaterial und E-Mail-Kontakt zu den Dozentinnen und Dozenten.

Für Unternehmen: MBA als Personalentwicklungsmaßnahme

Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer profitieren vom neu erworbenen Know-how gleichermaßen.



Erwerb fachlicher und sozialer Kompetenzen im Management und Vertrieb/Marketing mit praxisorientierten Handlungsansätzen

Chance auf schnelleren beruflichen Erfolg

Persönliche Wertschätzung durch das Unternehmen führt zu höherer persönlicher Bindung an das Unternehmen

Kein Verdienstausfall; zeitlich und örtlich flexibel

Interdisziplinarität – universelle Einblicke in verschiedene Branchen durch Networking zwischen Studierenden und Lehrenden

Universell einsetzbarer akademischer Abschluss

Ganzheitlicher Kompetenzerwerb, mehr Verständnis für Unternehmensprozesse führt zu unternehmerischen Denken

Mehr Eigenverantwortung auf den Mitarbeiter übertragen

Die Unterstützung des Mitarbeiters führt zu höherer Motivation und Identifikation

Kaum Einschränkungen im Tagesgeschäft – die Präsenztermine finden am Wochenende statt

Direkte Umsetzbarkeit aktueller Fragestellungen

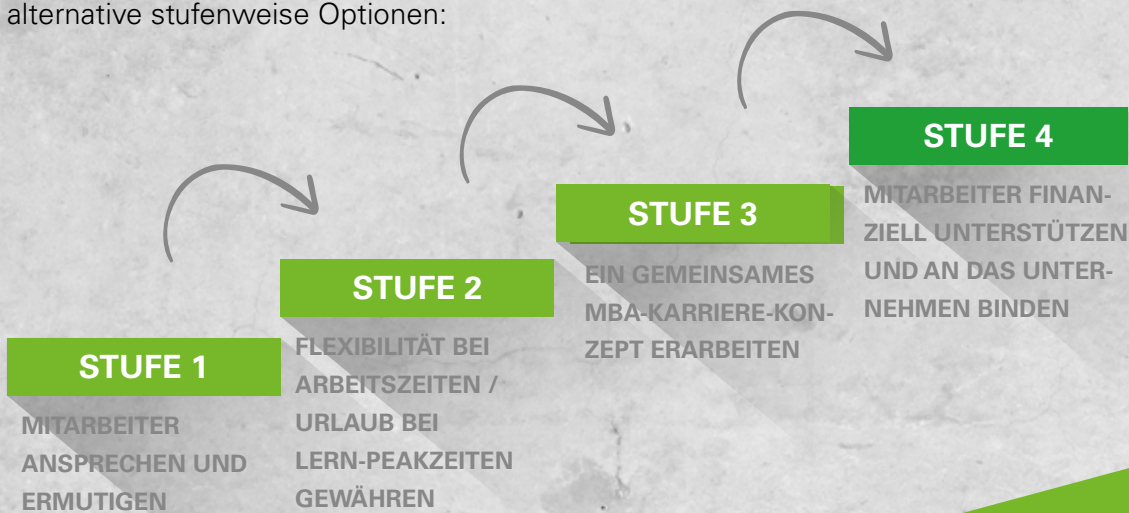
Unterstützung bei Weiterbildung lässt die Attraktivität als Arbeitgeber steigen

Andreas Schilling | Divisional Director
 Components Division, Liebherr
 USA, Co., Saline MI, USA



„Neben dem fachlichen Rüstzeug, das vermittelt wurde, hat mir am besten der lebhaft Austausch unter den Kommilitonen aus den verschiedensten Firmen und Industrien gefallen. So konnten auch fachfremde Informationen einfließen und für viele Aha-Erlebnisse sorgen.“

Vertriebsmanagement MBA als Personalentwicklungsmaßnahme beinhaltet für den Arbeitgeber mehrere alternative stufenweise Optionen:



Keine Zeit für ein Studium? Gezielte Weiterbildung mit Zertifikat

Bilden Sie sich auf Hochschulniveau weiter und qualifizieren Sie sich fachspezifisch für konkrete Anforderungen im Beruf. Wählen Sie gezielt Module aus und konzentrieren sich auf Ihr spezielles Themenfeld. Die fachspezifische Vertiefung erfolgt im Blended-Learning-Konzept im Rahmen von Fernlehre und Präsenzterminen. Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat über die erbrachten Leistungen.

Weitere Informationen

Studiengangsleitung

Prof. Dr. Dirk Gunther Trost
Tel. +49 (0)5341 875 51580
d-g.trost@ostfalia.de

Studiengangsorganisation und -koordination

Karl-Scharfenberg-Str. 55/57
38229 Salzgitter
Gebäude B, Raum B.1OG.03

Melanie Krause
Tel. +49 (0)5341/875 53100
mel.krause@ostfalia.de

Gestaltung

propaganda. Agentur für Werbung

Bildnachweis

Ostfalia Hochschule für angewandte
Wissenschaften, Fotolia

Ostfalia

Hochschule für angewandte Wissenschaften
Karl-Scharfenberg-Fakultät Salzgitter
Karl-Scharfenberg-Str. 55–57
38229 Salzgitter
www.ostfalia.de/vm
[www.facebook.com/
ostfalia.hochschule.fuer.
angewandte.wissenschaften](https://www.facebook.com/ostfalia.hochschule.fuer.angewandte.wissenschaften)
[@ostfaliacampussalzgitter](https://www.instagram.de)