Campus Schwäbisch Hall

HOCHSCHULE HEILBRONN

Management und Vertrieb:

1 Studium – 4 Abschlussmöglichkeiten!

Prof. Dr. Kai D. Kysela

HHN

HOCHSCHULE HEILBRONN

HOCHSCHULE HEILBRONN

- Eine der bedeutendsten Hochschulen im Bundesland Baden-Württemberg
- Rund 7.500 Studierende
- 50 Bachelor- und Masterstudiengänge in den Bereichen Technik, Wirtschaft und Informatik
- Ca. 200 Professorinnen und Professoren sowie 430 wissenschaftliche und technische Mitarbeitende
- Enge Kooperationen mit zahlreichen Partnern aus Wirtschaft, Industrie und der Region
- 220 Partnerhochschulen weltweit

HEILBRONN UND DIE REGION

- Gelegen im Nordosten Baden-Württembergs
- Im geographischen Zentrum Europas
- Stuttgart, Heidelberg, Mannheim, Karlsruhe und Würzburg sind leicht erreichbar

Worum geht es in der Wirtschaft?

Worum geht es im Vertrieb?

WORUM GEHT ES IM „VERTRIEB“?

"Mehr als nur Verkaufen“

- Vereinbarung der Bedürfnisse des Kunden mit den Zielen des Unternehmens
- Alle Systeme, Strukturen, und Abläufe zur betrieblichen Leistungsverwertung (…vom Personalmanagement bis zur Vertragsgestaltung und Auslieferung)
- Absatz und Verteilung von Produkten und Dienstleistungen (akquisitorische Komponente + logistische Komponente)
- Inputgeber für die Gestaltung und Vermarktung des Leistungsportfolios des Unternehmens

MANAGEMENT UND VERTRIEB: 1 STUDIUM – ***4*** ABSCHLUSSMÖGLICHKEITEN!

Der Studiengang **Management und Vertrieb** bietet Ihnen:

1. Eine grundsolide Management- / BWL-Ausbildung
2. Eine grundsolide Vertriebsausbildung
3. Die in Deutschland einmalige Möglichkeit zur Spezialisierung
   - Finance
   - Handel
   - Industrie
4. Die Möglichkeit, zwischen vier Studienabschlüssen zu wählen:

„Management und Vertrieb“

„Management und Vertrieb – Schwerpunkt **Finance**“

„Management und Vertrieb – Schwerpunkt **Handel**“

„Management und Vertrieb – Schwerpunkt **Industrie**“

Das Beste: Sie müssen sich nicht schon zu Beginn des Studiums entscheiden!

HOCHSCHULE HEILBRONN

WIE KOMMEM SIE AN IHR ZIEL?
7 SEMESTER – 210 ECTS

…und mit den erworbenen 210 ECTS können Sie überall zum Master weiterstudieren…

MODULE DES **GRUNDSTUDIUMS** MV

Semester 1 (WS)	Semester 2 (SoSe)
Einführung in die BWL	Einführung in die Kostenrechnung
Angewandte Mathematik	Einführung in die Statistik
Buchführung und Jahresabschluss	Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen I
VWL	Managemententscheidungen in betrieblichen Leistungsprozessen II
Grundlagen des Wirtschaftsprivatrechts	Business English II
Business English I	**Wissenschaftliches Arbeiten**

Legende:
Rot = Seminar

MODULE DES **HAUPTSTUDIUMS** MV

- Vertriebsmanagement I
- Kundenmanagement
- Rechtl. Rahmenbedingen des Vertriebs
- **Interkulturelle Kompetenz & Ethik**
- **Business English III**
- **Wahlpflichtmodul I**

- Einführung in die Finanzmärkte
- Logistik im Handel
- Logistik in der Industrie

- Vertriebsmanagement II
- **Marktforschung**
- **Business English IV**
- **Wahlpflichtmodule II – IV**

- Bankvertrieb I
- Versicherungsvertrieb I
- Einführung in die Finanzmathematik
- Markenführung in Servicebereichen
- Handelsorganisation und Vertriebsprozesse
- Personalführung in Handelsunternehmen
- Dienstleistungsmarketing und Markenführung in Industrieunternehmen
- Innovations- & Vertriebsmanagement in der Industrie
- Techn. Grundl. für d. Industrievertrieb I

- **Vertriebsmanagement III**
- **Wahlpflichtmodule V – VIII**

- Bankvertrieb II
- Versicherungsvertrieb II
- Management von Finanzprodukten u. rechtliche Rahmenbedingungen
- **Ausgew. Aspekte d. Finanzvertriebs**
- **Business Simulation „Handel“**
- **Marktforschung in der Praxis**
- Vertriebscontrolling im Handel
- Marketing und Vertriebsmanagement im Handel I
- **Business Simulation „Industrie“**
- Marktbearbeitungsstrategien in Industrieunternehmen
- Vertriebscontrolling in der Industrie
- Technische Grundlagen für den Industrievertrieb II

- Unternehmensführung und Unternehmensbeurteilung
- International Future Management
- **Bachelor Thesis**
- **Wahlpflichtmodul IX**

- **Business Simulation „Finance“**
- Marketing und Vertriebsmanagement im Handel II
- **Vertriebsmanagement VI**

Legende:

- Finance
- Handel
- Industrie
- **Rot = Seminar**

MANAGEMENT UND VERTRIEB: 1 STUDIUM – ***4*** ABSCHLUSSMÖGLICHKEITEN!

- Werden ***aufgrund Ihrer Auswahl*** der Wahlpflichtmodule von 52 möglichen ECTS jeder Spezialisierungsrichtung 42 aus *einer* Spezialisierungsrichtung („spezialisierungsrichtungsrein“) erreicht, kann der Ausweis dieser Spezialisierungsrichtung im Abschlusszeugnis beantragt werden.

- Im Zeugnis „Management und Vertrieb“ wird dann ergänzend ausgewiesen:

  - „Management und Vertrieb – Schwerpunkt Finance“,
  - „Management und Vertrieb – Schwerpunkt Handel“ oder
  - „Management und Vertrieb – Schwerpunkt Industrie“.

UND NACH DEM STUDIUM? KARRIERECHANCEN!

Finance

Karrierechancen in verschiedenen Bereichen der Finanzbranche, bspw. bei…

- Banken und Bausparkassen
- Versicherungen
- Finanzberatungsunternehmen
- Finanzabteilungen aller Unternehmen und Behörden etc.

Handel

Positionen im Vertriebsbereich von Unternehmen aller Branchen und Größen des Groß- und Einzelhandels, bspw. in…

- Vertriebsinnen- und Außendienst
- Key Account Management
- Customer Service
- Marketing und Kommunikation
- Produktmanagement
- Markenmanagement

Industrie

Einsatzgebiet in der Industriebranche des Produkt-, Zuliefer-, System- und Anlagengeschäftes, bspw. in…

- Vertriebsinnen- und Außendienst
- Key Account Management
- Customer Service
- Marketing und Kommunikation
- Produkt- / Markenmanagement

HOCHSCHULE HEILBRONN

WAS MACHT UNSEREN CAMPUS AUS?

- Praxisnah
- Kleinere Gruppen
- Familiärer Campus
- Open Door Policy
- Exzellente Lehre
- Gastvorträge
- Exkursionen
- Sehr gute Karrierechancen

INTERNATIONALE MÖGLICHKEITEN

Kanada

Camosun College

USA

Manhattan Institute of Management

Mexiko

- Universidad de Monterrey
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- Universidad de las Américas Puebla (UDLAP)
- Universidad Autónoma de Yucatán (UADY)

Frankreich

University of Rennes

Polen

Wroclaw University of Economics

Ukraine

Kyiv National Economic University

Kroatien

University of Zagreb

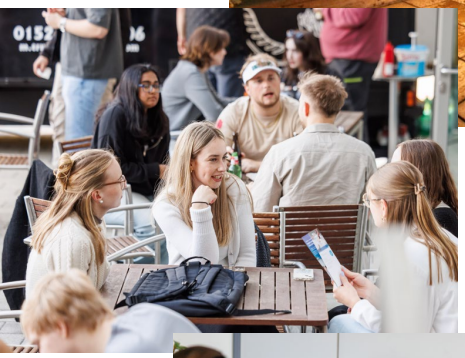
Ungarn

University of Szeged

Spanien

- University of Jaén
- University of Zaragoza
- Universidad Politécnica de Madrid
- Universidad CEU San Pablo, Madrid

UND STUDENTISCHES LEBEN GIBT´S AUCH…



Campus Schwäbisch Hall

HOCHSCHULE HEILBRONN

VIELEN DANK!

Prof. Dr. Kai Kysela
Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Handel und Marketing |
Studiendekan Vertrieb

Telefon: +49 791 946 313 32
E-Mail: kai.kysela@hs-heilbronn.de

Möchten Sie die Präsentation bekommen: Senden Sie mir eine E-Mail!