Masterstudiengang

Marketing und Sales

Master of Arts

CAMPUS BIELEFELD

FH Bielefeld
University of
Applied Sciences

BWL-Masterkonzept an der FH Bielefeld

Die Anforderungen an Absolventinnen und Absolventen eines betriebswirtschaftlichen Studiums sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Herausragende Persönlichkeiten mit vertieftem Wissen in Spezialgebieten der Ökonomie sowie umfassenden Fremdsprachenkenntnissen und außerfachlichen Kompetenzen sind gefragt, um Vorgänge und Probleme in der sich zunehmend dynamischer entwickelnden Wirtschaftspraxis zielgerichtet analysieren und lösen zu können.

Ein viersemestriges Masterstudium der Betriebswirtschaftslehre an der FH Bielefeld qualifiziert Sie umfassend für diese komplexen Herausforderungen, denn darin erwerben Sie die Fähigkeiten, welche die Arbeitgeber heute von Ihnen erwarten: Neben dem erforderlichen Fachwissen und der hohen Motivation zur flexiblen Auseinandersetzung mit fachübergreifenden Inhalten sowie der starken Praxisorientierung zählen Mehrsprachigkeit, Führungs-, Team- und Integrationsfähigkeit dazu.

Die FH Bielefeld bietet vor diesem Hintergrund fünf spezialisierte Masterstudiengänge in Vollzeit an. Sämtliche Studiengänge sind miteinander verbunden und verfügen in Teilbereichen über ein konzeptionell sorgsam ausgewähltes gemeinsames Modulangebot, das einerseits die Behandlung von fachspezifischen Themenstellungen in kleinen Gruppen mit einem hohen Interaktionsgrad ermöglicht und andererseits den interdisziplinären Gedankenaustausch in größeren Gruppen mit Teilnehmerinnen und Teilnehmern verschiedener Fachhintergründe fördert.

Studienziele

Als Absolventin bzw. Absolvent des Studiengangs Marketing und Sales zeichnen Sie folgende Qualifikationen aus:

- **Fachliche Kompetenz**
  Sie verfügen über ein breites, spezifisches und kritisches Verständnis auf dem aktuellen Stand des Wissens und wissenschaftlicher Methoden im Bereich Marketing und Vertrieb. Dies versetzt Sie in die Lage, Handlungsalternativen zu bewerten, konkrete Lösungsvorschläge für praktische Probleme sowohl im nationalen als auch internationalen Kontext zu erarbeiten, umzusetzen und zu evaluieren. Beispielsweise können Sie nach Abschluss des Studiums eigenständig (strategische) Marketingkonzepte erarbeiten, spezielle Fragen des Vertriebsmanagements sowie generell Marketingprobleme diverser Branchen (z.B. Handel, Industrie, Konsumgüter) analysieren, diese lösen und begründete Handlungsempfehlungen geben.
- **Methodische Kompetenz**
  Sie wenden Ihr Wissen mit Hilfe moderner medialer und digitaler Techniken, Instrumente und Methoden auf bekannte und neue Situationen Ihres Fachgebietes praxisorientiert an. Dabei berücksichtigen Sie auch fachübergreifende, gesellschaftliche und ethische Aspekte.
- **Soziale Kompetenz**
  Sie verstehen und praktizieren effiziente Formen der Kommunikation in sozialen Gruppen, verfügen über emotionale Intelligenz sowie interkulturelle Kompetenz. Sie sind emphatisch und teamfähig, können argumentativ überzeugen, Aufgaben delegieren und Teammitglieder zielorientiert in Problemlösungen und bei Entscheidungen einbinden.

Kontakt

Fachhochschule Bielefeld
Interaktion 1
33619 Bielefeld

Allgemeine Fragen zum Studium
Zentrale Studienberatung
Telefon +49.521.106-7758
zsb@fh-bielefeld.de
↗ www.fh-bielefeld.de/zsb

Fragen zur Bewerbung/Zulassung
Studierendenservice
Petra Wallmeyer-Andres
Telefon +49.521.106-70318
petra.wallmeyer-andres@fh-bielefeld.de
↗ www.fh-bielefeld.de/studierendenservice

© FH Bielefeld, HSK, Mai 2019, Fotos: Andreas Jon Grote

Berufsfelder

Effizientes Marketing und ein moderner Vertrieb sind in einer globalisierten, hochdynamischen, durch ein breites Überangebot an Waren und Dienstleistungen gekennzeichneten Welt unverzichtbar für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit und bestimmen maßgeblich den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen.

Ein starres Berufsbild gibt es nicht. Der Einsatzbereich von Absolventinnen und Absolventen des Masterstudiengangs Marketing und Sales ist branchenunabhängig. Sie sind als Führungskräfte oder in Managementfunktionen in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen tätig. Sie gehen hier attraktiven, verantwortungsvollen Aufgaben z.B. in den Bereichen Vertrieb, Key-Account-Management, Customer Relationship Management, Category Management, Marketingplanung, Marketingcontrolling, Produktmanagement, Strategisches Marketing etc. nach.

Aufbau/Inhalt

1. SEMESTER	2. SEMESTER	3. SEMESTER	4. SEMESTER
Unternehmensplanung und -kontrolle	Entrepreneurship und Unternehmensdynamik	Industriegütermarketing und Marketingcontrolling	Master-Thesis
Projektmanagement und Geschäftsprozessoptimierung	Vertriebsmanagement und Retail Marketing	Schwerpunktmodul aus Marketing und Sales	
Unternehmensbesteuerung und Unternehmensprüfung	Schwerpunktmodul aus Marketing und Sales	**Wahlmöglichkeit aus**	
Strategisches Personalmanagement und Strategisches Marketingmanagement	**Wahlmöglichkeit aus:**	• Qualitäts- und Logistikmanagement	
Brand Management und Customer Relationship Management	• Branchenlogistik	• Prozess- und Projektorganisation	
	• Aufbauorganisation und Change Management	• Corporate Financial Management	
	• Kostenmanagement	• Vertiefung der Prüfungstheorie und angewandter Unternehmensprüfung	
	• Vertiefung nationaler und internationaler Steuerlehre	Weitere Wahlmöglichkeit aus verschiedenen aktuellen und fachübergreifenden Modulen	

Lehrende

Die im Masterstudiengang Marketing und Sales tätigen Dozentinnen und Dozenten sind ausnahmslos Professorinnen und Professoren mit langjähriger praktischer Berufserfahrung in verantwortlichen Positionen nationaler und internationaler Unternehmen oder Institutionen.

Fachhochschule Bielefeld

Die FH Bielefeld als weltoffene, zugleich regional festverwurzelte und in die unternehmerische Landschaft fest eingebundene Hochschule mit über 10.000 Studierenden auf dem neu errichteten modernen FH Campus steht für ein bedarfsgerechtes, attraktives und vielfältiges Studienprogramm.

Mit dem Masterstudiengang Marketing und Sales an der FH Bielefeld legen Sie den Grundstein für eine Karriere im nationalen oder internationalen Umfeld.

Fakten

Zugangsvoraussetzungen
Bachelorabschluss der Betriebswirtschaftslehre oder eines wirtschaftswissenschaftlich kombinierten Studienganges mit mindestens der Gesamtnote 2,5 sowie

- mindestens 30 ECTS (exklusive Praxis- und Projektmodule) aus Modulprüfungen im Bereich Marketing (z.B. Grundlagen Marketing, Käuferverhalten, Marketingforschung etc.),
- eine einschlägige Bachelorarbeit aus dem Bereich Marketing.

Studiendauer
4 Semester
(120 credit points)

Studienabschluss
Master of Arts (M.A.)

Bewerbung und Studienbeginn
Die Bewerbung ist online ab Anfang Juni möglich:
↗ www.fh-bielefeld.de/studium/bewerbung

Bewerbungsschluss ist der 15. Juli.
Das Studium beginnt jeweils zum Wintersemester.

Weitere BWL-Master der FH Bielefeld

- Personalmanagement und Organisation
- Produktions- und Logistikmanagement
- Controlling Finance Accounting
- Steuern und Unternehmensprüfung

Studienort
Fachhochschule Bielefeld
Fachbereich Wirtschaft und Gesundheit
Interaktion 1
33619 Bielefeld
↗ www.fh-bielefeld.de/wug