

Sales Management

FOM Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH
Master of Science



Überblick

Digitalisierung, ökologische Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Umbrüche verändern das Kundenverhalten und stellen neue Anforderungen an den Vertrieb. Der Master-Studiengang **Sales Management (M.Sc.)** vermittelt dir das nötige Know-how, um Vertriebsprozesse strategisch weiterzuentwickeln und zukunftsfähig zu gestalten.

Du analysierst B2B-Vertriebsmodelle, steuerst Verkaufsprozesse und bereitest dich gezielt auf anspruchsvolle Verhandlungssituationen vor. Dabei lernst du, digitale Trends und innovative Führungsansätze in Vertriebsorganisationen praxisnah einzusetzen und Chancen sowie Risiken der Digitalisierung strategisch zu bewerten.

Du schließt dein berufsbegleitendes Studium „Sales Management (M.Sc.)“ mit einem staatlich und international anerkannten Master-Abschluss der FOM Hochschule ab, der dich zu einer Promotion berechtigt.

Fakten kompakt

Studienmodelle zur Auswahl:

1. **Campus-Studium+** Gemeinsam studieren – im Hörsaal plus digital:
Dortmund | Köln | München
2. **Digitales Live-Studium** Vorlesungen live gestreamt aus den FOM Studios

Leistungsumfang

120 ECTS-Punkte

Dauer

4 Semester + Thesis

Sprache

Deutsch

Studiengebühren

12.300 Euro, zahlbar in 30 Monatsraten à 410 Euro, zzgl. 1.590 Euro Immatrikulationsgebühr, zahlbar in 6 Monatsraten à 265 Euro innerhalb des ersten Semesters und 500 Euro Prüfungsgebühr die am Ende des Studiums fällig wird. **Gut zu wissen:** Die FOM ist gemeinnützig – nicht kommerziell. Studiengebühren werden vollständig in Lehre, Forschung und moderne Lernformate reinvestiert. Dein Studium ist steuerlich absetzbar. Vorleistungen können angerechnet werden – das spart Zeit und Geld. In Notlagen unterstützt dich die FOM Hochschule. Mehr unter Gebühren.

Hochschulabschluss

Master of Science (M.Sc.) – staatlich und international anerkannt

Die Hochschule.
Für Berufstätige.



Campus

Herkulesstr. 32
45127 Essen

Kontakt

Sie erreichen die
Studienberatung von Mo-Fr
8:00-19:00 Uhr und Sa 7:30-14:00
Uhr gebührenfrei unter:

Tel. 0800 1 95 95 95
studienberatung@fom.de

Studieninhalte

Das lernst du im Studiengang Sales Management (M.Sc.)

Vorbereitung (Kursangebot)

Grundlagen auffrischen & sicher starten

Zu Studienbeginn frischst du in kostenlosen Vorbereitungskursen relevante fachliche Grundlagen auf – für einen optimalen Einstieg ins Masterstudium.

- Spezifischer Vorbereitungskurs:
- Sales Management
- Generalistische Vorbereitungskurse:
- BWL
- Mathematik (e-learning)
- Statistik (e-learning)

1. Semester (23 ECTS)

Vertrieb strategisch gestalten

Du analysierst B2B-Märkte, entwickelst Vertriebsstrategien und setzt dich mit Aufbau und Führung von Vertriebsorganisationen auseinander.

Strategic Sales Management in B2B Markets (5 ECTS)

- Zusammenhang Buying Situation, Buying Process, Buy Cycle und Buying Center
- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Key Account Management

Modul mit Leuchtturm Vortrag einer Expertin oder eines Experten aus der Praxis oder Forschung.

Vertriebsorganisation und -führung (6 ECTS)

- Dimensionen organisatorischer Gestaltung
- Strukturformen einer Vertriebsorganisation
- Rekrutierung, Auswahl und Training von Vertriebsmitarbeitern

Digitalisierung im Vertrieb (6 ECTS)

- Technologischer Wandel im Unternehmen
- Digitalisierung aus Vertriebs- und Kundensicht
- Digitale Vertriebsmodelle

Change & Innovation (6 ECTS)

- Trendmanagement
- Innovationsmanagement
- Change Management
- Erfolgs- und Misserfolgskriterien

Transfer Assessment: Kick-off und Kompetenzreflexion

Die Studierenden werden kontinuierlich dabei unterstützt, die Studieninhalte in ihre eigene berufliche Praxis zu übertragen. Durch verschiedene Methoden analysieren die Studierenden die Anwendbarkeit des Gelernten sowie ihre persönliche Kompetenzentwicklung.

2. Semester (17 ECTS)

Verkaufsprozesse & Nachhaltigkeit

Du vertiefst Kenntnisse im Funnel- und Lead Management und untersuchst Nachhaltigkeitsstrategien im unternehmerischen Kontext.

Verkaufsprozessmanagement (6 ECTS)

- Konzept Funnel Management
- Instrumente Lead Management
- komplexes Verkaufen (SPIN® Selling-Ansatz)

Nachhaltigkeit (6 ECTS)

- Nachhaltigkeitsmanagement im Unternehmen
- Akteure und Anreizmechanismen für nachhaltige Entwicklung
- Technologie- und Technologietransfer
- Social Business

Studienleistungen können alternativ im Ausland durch FOM Auslandsprogramme erbracht werden. Für weitere Informationen kontaktieren Sie das International Office.

Qualitative Forschung (5 ECTS)

- Untersuchungsplanung

- Methodenanwendung
- Ergebnisauswertung

3. Semester (16 ECTS)

Kundenbeziehungen analysieren & stärken

Du trainierst Verhandlungsführung, analysierst CRM-Daten und entwickelst datenbasierte Vertriebsmaßnahmen.

Customer Management (5 ECTS)

- Kundenmanagement
- zentrale Konstrukte des CRM Ansatzes
- Kundenbeziehung: Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

Studienleistungen können alternativ im Ausland durch FOM Auslandsprogramme erbracht werden. Für weitere Informationen kontaktieren Sie das International Office.

Angebotspräsentationen & Verkaufsverhandlungen (6 ECTS)

- Erstellung Angebots-/Business-Präsentationen
- Verhandlungstechniken und Argumentationsstrategien
- Umgang mit Widerständen

Statistische Modellierung (5 ECTS)

- Grundbegriffe, Stichprobenarten, Zufall und Kausalität
- Explorative Datenanalyse
- Lineare Regression

Forschungsforum

- Einblicke in praxisnahe Forschung aus den FOM-Forschungsinstituten
- Workshops zu spezifischen Themenfeldern, Methoden und Forschungsdesigns

Die Studierenden werden kontinuierlich dabei unterstützt, die Studieninhalte in ihre eigene berufliche Praxis zu übertragen. Durch verschiedene Methoden analysieren die Studierenden die Anwendbarkeit des Gelernten sowie ihre persönliche Kompetenzentwicklung.

4. Semester (15 ECTS)

Praxisnah forschen & umsetzen

Du bearbeitest ein reales Vertriebsprojekt, bereitest deine Master-Thesis vor und analysierst Kundenbeziehungen praktisch.

Customer Management Anwendung (5 ECTS)

- Praxisanwendung, z.B. Kundenzufriedenheitsanalyse
- Kundenanalyse nach Kriterien
- Customer Journey Mapping: Customer Experience Management

Modul mit Leuchtturm Vortrag einer Expertin oder eines Experten aus der Praxis oder Forschung.

Praxisprojekt Sales (5 ECTS)

- Planung eines realen Vertriebsberatungsprojekts
- Entwicklung einer umsetzungsreifen Problemlösung

Studienleistungen können alternativ im Ausland durch FOM Auslandsprogramme erbracht werden. Für weitere Informationen kontaktieren Sie das International Office.

Exposé zur Master-Thesis (5 ECTS)

- Themenfindung und Forschungsfrage
- Auswahl geeigneter Forschungsmethoden
- Forschungsphasen und Erstellung eines Zeitplans
- Literaturrecherche und wissenschaftliches Arbeiten

Die Studierenden werden kontinuierlich dabei unterstützt, die Studieninhalte in ihre eigene berufliche Praxis zu übertragen. Durch verschiedene Methoden analysieren die Studierenden die Anwendbarkeit des Gelernten sowie ihre persönliche Kompetenzentwicklung.

5. Semester (49 ECTS)

Master-Thesis & Abschluss

Du setzt ein eigenes Forschungsvorhaben um, reflektierst deine Kompetenzen und schließt das Master-Studium erfolgreich ab.

Die Studierenden werden kontinuierlich dabei unterstützt, die Studieninhalte in ihre eigene berufliche Praxis zu übertragen. Durch verschiedene Methoden analysieren die Studierenden die Anwendbarkeit des Gelernten sowie ihre persönliche Kompetenzentwicklung.

Fakten

Semesterstart & Zeitmodelle

- **Semesterstart:** März (Sommersemester) oder September (Wintersemester)
- **Zeitmodelle:** Abend- und Samstags-Studium | Tages- und Abend-Studium | Abend-Studium
- **Semesterferien:** im August sowie von Mitte bis Ende Februar

Ob Campus-Studium+ oder Digitales Live-Studium – dein Studienmodell und das Hochschulzentrum legen fest, welche Zeitmodelle möglich sind und wann du mit dem Studium starten kannst.

Zulassung zum Studium

Du kannst diesen Master-Studiengang an der FOM studieren, wenn du einen ersten Hochschulabschluss hast – zum Beispiel einen Bachelor, Master, ein Diplom, Magister oder Staatsexamen. Auch Abschlüsse von akkreditierten Berufsakademien werden anerkannt.

Abhängig von deinen Vorkenntnissen gilt:

- Du hast einen Studienabschluss mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Anteil von **mindestens 40 ECTS** – dann kannst du dein Studium direkt beginnen.
- Du hast einen Studienabschluss in einer anderen Fachrichtung und bringst **anderthalb Jahre Berufserfahrung** mit, die fachlich zum Master passt – in diesem Fall empfehlen wir die Teilnahme am Vorbereitungskurs BWL.
- Zusätzlich brauchst du eine **aktuelle Berufstätigkeit**.

Wenn du gerade nicht berufstätig bist, melde dich bei der [FOM Studienberatung](#) – wir schauen gemeinsam, wie du trotzdem starten kannst.

Probeforlesung

Du überlegst, ob ein Studium an der FOM zu dir, deinem Alltag und deinen Interessen passt? Dann probier es aus – ganz unkompliziert bei einer **kostenfreien Probeforlesung**. Ob live vor Ort am Campus oder digital aus unseren FOM Studios: Du bekommst echte Einblicke, lernst Lehrende kennen und erlebst, wie Inhalte vermittelt werden.

[Mehr erfahren >](#)

Zusatzangebote

SmartStart: Mit Vorsprung ins Master-Studium starten

Starte mit frischem Wissen in dein Studium: Die kostenlosen Grundlagenmodule helfen dir, Inhalte aufzufrischen und Lücken zu schließen – digital, kompakt und passend zu deinem Studiengang.

[Dein SmartStart ins Studium >](#)

Vorbereitungskurse: Fit für den Studienstart

Unsere Vorbereitungskurse helfen dir, Fachkenntnisse aufzufrischen und Wissenslücken zu schließen – flexibel und digital, noch vor Studienbeginn.

[Mehr Infos >](#)

Master your Career: Kompetenzen stärken, Karriere gestalten

Mit „Master Your Career“ entwickelst du deine Kompetenzen gezielt weiter – freiwillig und kostenfrei. Das speziell für Master-Studierende konzipierte Programm bietet Inhalte zu Themen wie Leadership und Selbstmanagement.

[Mehr Infos >](#)

Promotion: Dein Weg zum Dokortitel

Mach den nächsten Karriereschritt – mit einem flexiblen Promotionsprogramm an internationalen Partnerhochschulen. Du promovierst berufsbegleitend, digital unterstützt und wirst dabei intensiv betreut.

[Mehr Infos >](#)

Anmeldung

Schnell und flexibel: Melde dich mit wenigen Klicks online zu deinem FOM Studium an. Einfach die Online-Anmeldung ausfüllen und absenden. Alternativ kannst du deine Angaben auch speichern und später vervollständigen.

[Jetzt online anmelden! >](#)

Perspektiven

Deine beruflichen Perspektiven sind vielfältig

Mit Deinem Master-Abschluss in **Sales Management (M.Sc.)** eröffnen sich Dir vielfältige berufliche Möglichkeiten – in unterschiedlichen Branchen und Unternehmensbereichen. Je nach deinen Interessen und Schwerpunkten kannst du u. a. in folgenden **Positionen (m/w/d)** und **Bereichen** tätig werden:

Vertriebsleitung

Kundenzentrierte Vertriebsstrategien entwickeln

Du übernimmst Führungsverantwortung im Vertrieb, steuerst Verkaufsprozesse und entwickelst Strategien zur Marktbearbeitung – auf Basis fundierter Analyse- und Managementkenntnisse.

Key Account Management

Großkundenbeziehungen systematisch ausbauen

Du betreust strategisch wichtige Kundengruppen, analysierst komplexe Kundenbedarfe und entwickelst individuelle Lösungen zur langfristigen Bindung und Umsatzsteigerung.

Leitung Vertriebsorganisation

Vertriebsteams führen und weiterentwickeln

Du strukturierst Vertriebsabteilungen effizient, führst Mitarbeitende und sorgst durch gezielte Maßnahmen für Motivation, Performance und Zielerreichung.

Sales Digital Consultant

Digitale Geschäftsmodelle im Vertrieb gestalten

Du begleitest Unternehmen bei der digitalen Transformation im Vertrieb, analysierst Prozesse, implementierst Tools und optimierst die Customer Journey durch innovative Lösungen.

Sales Trainer & Coach

Verkaufskompetenz und Kundenbindung stärken

Du entwickelst Trainingskonzepte, schulst Vertriebsteams in Kommunikation, Verhandlung und CRM-Strategien und förderst nachhaltig deren Verkaufserfolg.

Wirtschaftswissenschaften