

Consulting & Sales Management

Hochschule Reutlingen
Master of Arts



Kurzinfo

Strategischer Vertrieb und Beratung in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld

Ein professioneller strategischer Vertrieb ist heute ein entscheidender Wettbewerbsfaktor für erfolgreiche Unternehmen. Dennoch wurde die Vertriebsfunktion in der betriebswirtschaftlichen Ausbildung und Forschung lange vernachlässigt. Gleichzeitig verschwimmen die Grenzen zwischen Relationship- und Technical-Sales zunehmend.

Der **M.A. Consulting & Sales Management** schließt diese Lücke. Dieses Masterprogramm vermittelt Dir fundiertes Fachwissen, praxisbewährte Methoden und strategische Kompetenzen für exzellente Vertriebspraktiken in einem anspruchsvollen B2B-Umfeld.

Hintergrund & Ziele

Immer mehr klassische Produktunternehmen erwirtschaften einen Großteil ihrer Umsätze mit margenstarken, komplementären Dienstleistungen. Dadurch gewinnt der Vertrieb integrierter Lösungen aus **Beratung, Produkt und Service** an Bedeutung.

Der Vertrieb ist heute mehr als der reine Produktverkauf – er erfordert strategisches Denken, analytische Fähigkeiten und Beratungsstärke. Die Rolle von Vertriebsmitarbeitenden entwickelt sich zunehmend zum **Lösungsberater**, während **Vertrieb und Consulting immer stärker miteinander verschmelzen**.

Der **M.A. Consulting & Sales Management** trägt diesen Entwicklungen Rechnung und vermittelt Dir praxisnah die entscheidenden Fähigkeiten für eine erfolgreiche Karriere im modernen Vertrieb.

Struktur & Ablauf

Methodik: Theorie trifft Praxis

- Unterricht durch Professoren und Professorinnen der **ESB Business School** sowie renommierte Fachkräfte aus der Praxis
- **Blockseminare über 18 Monate**, die Lernen und praktische Anwendung optimal kombinieren

Dauer & Organisation

- **Berufsbegleitender Master**: 3 Semester plus Masterarbeit im 4. Semester (3 Semester mit 75 Präsenztagen)
- **Ablauf des Studiums**: Vorlesungen im 2-wöchigen Rhythmus von Mittwoch bis Samstag
- Möglichkeit, parallel **bis zu 80 %** im Unternehmen weiterzuarbeiten
- **Masterthesis (30 ECTS, ca. 30.000 Wörter)** im letzten Semester – idealerweise in Kooperation mit Deinem Arbeitgeber

Abschluss & ECTS

- Master of Arts mit **90 ECTS**, je nach individueller Studiengestaltung



Kontakt

Inhaltliche Fragen:

Prof. Dr. Christoph Binder
Executive Program Advisor
christoph.binder@reutlingen-university.de

Prof. Dr. Tobias Schütz
Executive Program Advisor
tobias.schuetz@reutlingen-university.de

Organisatorische Fragen:

Michelle Kraus
Programme Coordinator
Michelle.Kraus@kfru.de
Telefon: +49 (0) 7121 271 9602

Gestaltung

Programminhalte

Das Programm dauert vier Semester (24 Monate). Im Rahmen des Programms werden 90 ECTS erworben, 60 ECTS in den ersten drei Semestern, 30 ECTS durch die Masterthesis im 4. Semester.

Absolventen von Bachelorprogrammen mit 180 ECTS Credits können im Rahmen eines Zusatzmoduls weitere 30 ECTS-Credits erwerben.

Module des Studienprogramms:

- Einführung in Vertrieb und Marketing (Internationales Handelsrecht, Marketing- und Vertriebsgrundlagen, Präsentationstechniken)
- International Sales Skills (Neukundenakquise, Internationale Verhandlungsführung, Interkulturelles Management)
- International Negotiations (Verhandlungstheorie, Internationaler Strategischer Einkauf)
- Complex Sales Methods
- Internationales Vertriebsmanagement
- Customer Insight (Kundenorientierung und Servicequalität, Business Consulting Analytics)
- Company Insight (Problemstrukturierung und -kommunikation, Unternehmensanalyse)
- Informations- und Prozessmanagement (Wissensmanagement, Lean Sales and Distribution)
- Executive Client Interaction
- Master Thesis (Wissenschaftliches Arbeiten, Erstellung Master Thesis)

Zielgruppen

Der CSM richtet sich an Bachelorabsolventen, Young Professionals und aufstrebende Talente, die ihre Leidenschaft für Vertrieb und Beratung leben, Verantwortung übernehmen und eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung von Kundenstrategien einnehmen möchten

Bewerbung

Formalia

- **Bewerbungsschluss:** jährlich Mitte Juli
- **Programmbeginn:** jährlich im Oktober

Zugangsvoraussetzungen:

- überdurchschnittlicher Bachelorabschluss mit 210 ECTS (bei 180 ECTS Zusatzmodul erforderlich)
- Arbeitsvertrag mit mindestens 20% Freistellung oder Bescheinigung der Selbständigkeit
- Die Präsenzveranstaltungen finden in der Regel an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen statt.
- Programmkosten können bei der Knowledge Foundation erfragt werden

Wirtschaftswissenschaften