

Strategic Sales Management (M.A.)

Hochschule Reutlingen



Hochschule Reutlingen
Reutlingen University

Strategischer Vertrieb und Beratung in einem hoch dynamischen Wettbewerbsumfeld: Ein professioneller strategischer Vertrieb zählt heute zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren erfolgreicher Unternehmen. Trotzdem wurde die Vertriebsfunktion in der betriebswirtschaftlichen Ausbildung und Forschung bislang stark vernachlässigt. Diese systematische Lücke wird durch den [M.A. Strategic Sales Management](#) geschlossen.

Dieses Master-Programm vermittelt Ihnen das Fachwissen, die Methoden und die Fähigkeiten zur Entwicklung exzellenter Vertriebspraktiken in eine hoch dynamischen B2B-Wettbewerbsumfeld.

Ziele und Hintergrund

- Viele klassische Produktunternehmen erzielen einen Großteil ihrer Umsätze mit margenstarken komplementären Dienstleistungen.
- Erfolgreicher Vertrieb integrierter Lösungen aus Beratung, Produkt und Service wird immer wichtiger.
- Strategische Anforderungen an den Vertrieb nehmen stark zu, ebenso wie die Bedeutung der Vertriebsfunktion selbst.
- Rolle des Vertriebsmitarbeiters wandelt sich vom Produktverkäufer zum Lösungsberater.
- Vertrieb und Consulting verschmelzen zunehmend.

Der Master Strategic Sales Management setzt diese Anforderungen in ein anspruchsvolles Bildungsprogramm um.

Zielgruppen

Absolventen von Bachelorprogrammen, die sich über einen konsekutiven Master im chancenreichen Berufsfeld „Beratung und Vertrieb“ positionieren möchten. Professionals mit Berufserfahrung, die sich beruflich neu orientieren möchten und den Vertriebsbereich als attraktive Option für sich identifiziert haben. Vertriebsmanager, die sich auf das veränderte Wettbewerbsumfeld einstellen und sich in ihrer Karriere erfolgreich weiterentwickeln möchten

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 ECTSCredits 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



Knowledge Foundation
@Reutlingen University



- Master Thesis (Wissenschaftliches Arbeiten, Erstellung Master Thesis)

Rahmenbedingungen

Methodik: Theorie und Praxis

- Lehre durch Professoren der ESB Business School, sowie renommierte Experten aus der Praxis
- 18 Monate Präsenz in Blockseminaren: Optimale Kombination von Lernen und Anwenden in der Praxis sowie individueller Zeiteinteilung
- Abschluss: Master of Arts mit 90 bzw. 120 ECTS

Zeitliche Abwicklung

- 3 Semester berufsbegleitend plus 1 Thesissester; Teilnehmende können in einem Umfang von ca. 75 % in ihrem Unternehmen arbeiten
- Präsenzmodule umfassen jeweils 4 bis 5 Vorlesungstage (i.d.R. von Mittwoch bis Samstag); insgesamt 75 Tage in den ersten drei Semestern
- 6 Monate Masterthesis im letzten Semester (30 ECTS), vorzugsweise in Kooperation mit dem Arbeitgeber; Erwarteter Umfang: ca. 30.000 Worte

Formalia

- Bewerbungsschluss jährlich Mitte Juli
- Programmbeginn jährlich im Oktober
- Zugangsvoraussetzungen:
- überdurchschnittlicher Bachelorabschluss mit 210 ECTS (bei 180 ECTS Zusatzmodul erforderlich)
- Arbeitsvertrag mit mindestens 25% 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

Kontakt

Knowledge Foundation
Alteburgstraße 150
72762 Reutlingen
Deutschland

E-Mail: info@kfru.de
Telefon +49 (7121) 271 9600

Bei inhaltlichen Fragen wenden Sie sich bitte an:

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

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

Bei organisatorischen Fragen wenden Sie sich bitte an:

Melanie Henke
Program Assistant
melanie.henke@kfru.de
Telefon: +49 (0) 7121 271 9602

Weitere Informationen zum Studienprogramm finden Sie auf der Website der Knowledge Foundation @ Reutlingen University
[Zur Website >](#)