

WAS ZEICHNET DAS STUDIUM AUS?

Im Master-Studiengang „**Advanced Sales Management and Intelligence (M.Sc.)**“ lernen Sie, wie der Vertrieb durch Digitalisierung und künstliche Intelligenz Märkte besser durchdringen kann. Sie werden darauf vorbereitet, als Führungskraft eine Vertriebsorganisation strategisch entwickeln zu können. Zudem setzen Sie Praxisprojekte mit renommierten Firmen um. Entfalten Sie bei uns Ihr unternehmerisches Denken und Ihre Innovationsfreude durch die Nutzung modernster Forschungsinfrastruktur (Medienzentrum, Innovation Space, UX-Testing und Usability Labor und Design Thinking Lab).

WELCHE BERUFLICHEN CHANCEN GIBT ES?

Der Master bietet eine einzigartige Qualifikation für den Berufseinstieg und die Übernahme von gehobenen Fach- und Führungspositionen im Vertrieb. Mögliche berufliche Einsatzfelder liegen im datengestützten Vertrieb oder Marketing, in der strategischen oder operativen Planung, Führung und Steuerung von modernen Vertriebsorganisationen mit digitalen Kanälen und klassischen Vertriebs- und Key Account Management-Strukturen, in Beratungsunternehmen und nicht zuletzt im häufig kritische Vermarktungsprozess im Start-up-Business (E-Commerce, Kundengewinnung, Angebotsoptimierung).



WIE IST DER STUDIENGANG AUFGEBAUT?

1. Semester: 30 ECTS

- Grundlagen Sale Management
- Strategic Pricing Excellence
- Grundlagen Compliance Management
- Data Intelligence
- Business English

2. Semester: 30 ECTS

- Strategic Growth and Sales Management
- Strategic Market Intelligence
- Marketing and Communications

3. Semester: 30 ECTS

- Konzeptionsseminar
- Masterthesis

Abschluss: Master of Science (M. Sc.)

WELCHE INHALTE WERDEN VERMITTELT?

Sales Management 4.0:

- Strategische Steuerung und Management von Vertriebsorganisationen und Vertriebsprozessen unter Einbindung von Digitalisierungs- und Technologiekonzepten (VR, KI, Big Data)
- Vertriebs Erfolg durch Market Intelligence: Kund:innen, Märkte und Wettbewerber analysieren und verstehen
- Rechtssicher Vertriebsorganisationen führen und kreative Vertriebskonzepte entwickeln durch Einhaltung von Compliance-Richtlinien
- Entwicklung von Omni- und Multichannelkonzepten durch Kombination digitaler und stationärer Vertriebskanäle

Vertriebsexzellenz durch Praxisnähe und Qualität der Lehre:

- Anwendungsorientierte Projektseminare mit namhaften Unternehmenspartnern
- Praxisnahe, prämierte und forschungsbasierte Lehre mit erfahrenen Dozent:innen aus Wissenschaft und Wirtschaft
- Sie lernen analytisch zu arbeiten, kreativ zu denken und praxisorientiert umzusetzen
- Kleingruppenkonzept

WIE INTERNATIONAL IST DAS STUDIUM?

Die Hochschule Neu-Ulm fördert Auslandsaufenthalte durch Partnerschaften mit Hochschulen weltweit. Der Masterstudiengang ist ein auch international orientiertes Studienangebot, wird ab dem zweiten Semester in englischer Sprache gelehrt und ermöglicht hier auch den Austausch mit internationalen Studierenden. Das Seminar „Business English“ im ersten Semester hilft Ihnen, notwendige Sprachkenntnisse zu erlangen.

SPRUNGBRETT FÜR DIE ZUKUNFT

Der Studiengang bildet als einziger deutsch- und englischsprachiger Studiengang in Deutschland zu modernen, international orientierten und strategisch denkenden Vertriebsmanagerinnen und -managern aus, die auf wissenschaftlicher Grundlage Märkte, Kunden und Vertriebsmodelle analysieren und kreative Vertriebskonzepte für das digitale Zeitalter entwickeln.

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MUSS ICH ERFÜLLEN?

- Abgeschlossenes Hochschulstudium mit 210 ECTS-Punkten aus dem Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsrecht oder einer anderen passenden Fachrichtung
- Abschluss-Note 2,5 oder besser
- Englisch B2
- für internationale Bewerberinnen und Bewerber: Deutsch B2
- der Studiengang ist zulassungsfrei

WOFÜR STEHT DIE HOCHSCHULE NEU-ULM?

Die Hochschule Neu-Ulm (HNU) ist eine Internationale Business School. In den interdisziplinären Bachelor- und Masterstudiengängen werden die Studierenden praxisrelevant auf Managementtätigkeiten und Führungspositionen mit unterschiedlichen Schwerpunkten vorbereitet. Die HNU kooperiert intensiv mit zahlreichen Unternehmen, legt Wert auf internationalen Austausch sowie auf die Förderung kultureller und sozialer Kompetenzen. Der Campus mit modernster medientechnischer Ausstattung liegt im Grünen und zeichnet sich durch seine familiäre Atmosphäre aus.

KONTAKT

Fragen zur Bewerbung und zu den Voraussetzungen:

Studienberatung
+49 (0) 731 - 9762 - 2000
studienberatung@hnu.de

Fragen zum Inhalt des Studiengangs:

Prof. Dr. Sascha Fabian
sascha.fabian@hnu.de

Hochschule Neu-Ulm
Wileystraße 1
D-89231 Neu-Ulm
www.hnu.de

WANN KANN ICH MICH BEWERBEN?

Wintersemester:

2. Mai bis 31. August

Sommersemester:

15. November bis 15. Februar

Mehr Informationen zum Studiengang
und zur Online-Bewerbung:
www.hnu.de/smi

- 📺 [HochschuleNeuUlm](#)
- 📘 [Hochschule Neu-Ulm](#)
- 📷 [hochschule_neu_ulm](#)
- 🐦 twitter.com/HS_Neu_Ulm
- 🌐 linkedin.com/school/hochschule-neu-ulm/
- 📺 tiktok.com/@hochschule_neu_ulm

