

§ 4 Studienplan

(1) im Masterstudiengang SMI (Studienbeginn ab Sommersemester 2024 (20241))

Lfd. Nr.	Module (Bezeichnung)	Art der LV	ECTS	SWS			Prüfungsleistung****
				1	2	3	
1	Grundlagen des Sales Managements	SU, Ü	6	4			P (1 K/StA/RE*)
2	Strategic Pricing Excellence	SU	6	4			P (1 K/RE*, 1RE)**
3	Grundlagen des Compliance Managements	SU, Ü	6	4			P (1 StA, 1 RE)
4	Business English (C1) e)	SU	6	5			P (1 K/M/RE*)
5	Data Intelligence e)	SU, Ü	6	4			P (1 K/StA/RE*)
6	Strategic Growth and Sales Management e)	SU	10		7		P (1 StA, 1 RE)
7	Strategic Market Intelligence e)	SU, PP	10		7		P (1 StA, 1 RE)
8	Marketing and Communications	SU	10		7		P (1 PF)
9	Konzeptionsseminar	PP	12			9	P (1 StA, 1 RE)
10	Master-Thesis	SU, Ü	18			2	P (1 MT, 1 RE(30 min))***
			90	20	21	11	

(2) im Masterstudiengang SMI (Studienbeginn Sommersemester 2022 (20221) bis Wintersemester 2023/24)

Lfd. Nr.	Module (Bezeichnung)	Art der LV	ECTS	SWS			Prüfungsleistung****
				1	2	3	
1	Grundlagen des Sales Managements	SU, Ü	6	4			P (1 K/StA/RE*)
2	Strategic Pricing Excellence	SU	6	4			P (1 K/RE*, 1RE)**
3	Grundlagen des Compliance Managements	SU, Ü	6	4			P (1 StA, 1 RE)
4	Business English (C1) e)	SU	6	5			P (1 K/M/RE*)
5	Data Intelligence e)	SU, Ü	6	4			P (1 K/StA/RE*)
6	Strategic Growth and Sales Management e)	SU	10		7		P (1 StA, 1 RE)
7	Strategic Market Intelligence e)	SU, PP	10		7		P (1 StA, 1 RE)
8	Compliance im Vertrieb	SU	10		6		P (1 K)
9	Konzeptionsseminar	PP	12			9	P (1 StA, 1 RE)
10	Master-Thesis	SU, Ü	18			2	P (1 MT, 1 RE(30 min))***
			90	20	20	11	

Abkürzungen

ECTS = Punkte nach dem European Credit Transfer System

K = Klausur (90min)

LV = Lehrveranstaltung

MT = Master Thesis

P = Prüfungsleistung

PF = Portfolioprüfung

PP = Praxisprojekt

RE = Referat

StA = Studienarbeit

StA, Re = eine Prüfungsleistung, die aus einer Studienarbeit und Referat dazu besteht

SU = Seminaristischer Unterricht

SWS = Semesterwochenstunden

Ü = Übung

e) englischsprachig

*alternative Prüfungsform

** zwei Prüfungen, Gewichtung je 3 ECTS

***Gewichtung Master-Thesis 16 ECTS, Referat 2 ECTS

****nähere Informationen im Modulhandbuch und Vorlesungsverzeichnis

Auszug aus der Studien- und Prüfungsordnung (SPO) für den Masterstudiengang Advanced Sales Management and Intelligence der Hochschule für angewandte Wissenschaften Neu-Ulm vom 02.11.2021, zuletzt geändert durch die Änderungssatzung vom 21.06.2023