



**SRH Fernhochschule - The Mobile University**  
**SPO: SMS2209\_90ECTS**

**Ihr Curriculum.**  
**Studiengang**  
**Sales Management &**  
**Strategy**  
**M.A.**

## Curriculum Master of Arts (M.A.) Sales Management & Strategy

Modul	Prüfungsform	Semester		
		1	2	3
<b>Pflichtbereich</b>				
<b>Kompetenzfeld Methoden- und Forschungsmodulare</b>				
Empirische Sozialforschung (6 ECTS)	Online-Test (60-120 Minuten)	6		
Datenanalyse (6 ECTS)	Empirischer Forschungsbericht		6	
<b>Kompetenzfeld Sales &amp; Marketing</b>				
Digital Sales & Marketing (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6		
Sales Skills (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6		
Strategic Sales (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6		
Akquise und Verhandlungsführung (6 ECTS)	Präsentation (20 Minuten)		6	
Business Consulting (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		6	
Spezifische Herausforderungen im Digital Sales & Marketing (6 ECTS)	Einsendeaufgaben (15 Seiten)		6	
<b>Kompetenzfeld Abschlussarbeit</b>				
Wissenschaftliche Abschlussarbeit und Kolloquium – SLS 90 (24 ECTS)	Kolloquium (45 Minuten) und Master Thesis (60-80 Seiten, Bearbeitungszeit 5 Monate)			24
<b>Wahlbereich Praxis</b> Die Studierenden wählen im 2. Semester ein Wahlmodul aus dem Wahlbereich Praxis				
Sales Training (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)		6	
Praxisprojekt - SLS (6 ECTS)	Projektprüfung			
<b>Weiterer Wahlbereich</b> Die Studierenden wählen im 1. und 3. Semester je 1 Modul aus dem weiteren Wahlbereich.				
Business Intelligence & Analytics (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Digital Leadership & Transformation (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten) oder Präsentation (20 Minuten)			
Digitale Ökonomie (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)			
Digitale Strategien und Geschäftsmodelle (6 ECTS)	Klausur (120 Minuten)			
Entscheidungspsychologie (6 ECTS)	Lerntagebuch			
Grundlagen des Sustainability Managements (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
International Marketing (Engl.) (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Marketing und Markenmanagement (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)			
Marketing-Mix (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Markt- und Werbepsychologie (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Projekt- und Change Management (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Sharing Economy (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
Werte und Konflikt (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)			
<b>Credits Gesamt</b>	<b>90</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>