



SRH Fernhochschule - The Mobile University
SPO: SMS2209_60ECTS

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

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

Modul	Prüfungsform	Semester	
		1	2
Pflichtbereich			
Kompetenzfeld Methoden- und Forschungsmodule			
Empirische Sozialforschung (6 ECTS)	Online-Test (60-120 Minuten)	6	
Kompetenzfeld Sales & Marketing			
Akquise und Verhandlungsführung (6 ECTS)	Präsentation (20 Minuten)	6	
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	
Spezifische Herausforderungen im Digital Sales & Marketing (6 ECTS)	Einsendeaufgaben (15 Seiten)		6
Kompetenzfeld Abschlussarbeit			
Wissenschaftliche Abschlussarbeit und Kolloquium – SLS 60 (18 ECTS)	Kolloquium (45 Minuten) und Master Thesis (60-80 Seiten, Bearbeitungszeit 4 Monate)		18
Wahlbereich Die Studierenden wählen im 2. Semester 1 Modul aus dem folgenden Katalog			6
Business Consulting (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Business Intelligence & Analytics (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Digital Leadership & Transformation (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten) oder mündliche (Online)-Prüfung (20 Minuten)		
Digitale Strategien und Geschäftsmodelle (6 ECTS)	Klausur (120 Minuten)		
Grundlagen des Sustainability Managements (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)		
Credits Gesamt	60	30	30