



*Erfolg studieren.
Beruf integrieren.*

DER DUALE MASTER



MASTER SALES AND NEGOTIATION (M.A.)

*Wissen, was Kund*innen
brauchen*

Individuell und passgenau



Für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb, der Vertriebsorganisation oder der Vertriebssteuerung sowie für explizit auch auf Endkund*innen ausgerichtete strategische Verkaufsaufgaben.

Das Curriculum behandelt vertriebliche Aufgaben und ihre Globalisierung, Technisierung und Digitalisierung sowie sich wandelnde Kundenansprüche.



Weitere Infos



Struktur des Studiengangs

64

Präsenztage

bei Regelstudienzeit im Schnitt
2-3 Tage/Monat

1

Tag Auftakt-Workshop

und Prüfungstermine
max. 1 Termin/Modul

16.900 €

Studiengebühren

(4.225 € pro Semester) + 300 € Anmeldegebühr



Aktuelle Modul-
übersicht als PDF



**Nutzen Sie unseren Modul-O-Mat
für die individuelle Studienplanung**

Modulangebot

6 STUDIENGANGS-KERNMODULE (obligatorisch)

45
ECTS-
Punkte

Forschungsmethoden
Forschungsprojektarbeit I
Forschungsprojektarbeit II
Lehrforschungsprojekt: Aktuelle
Managementthemen
Fachübergreifende Kompetenzen
Masterarbeit

AUSWAHL BEI STUDIENGANGS- UND WAHLMODULEN

45
ECTS-
Punkte

5 Module aus den Studiengang-Modulen, davon

- 3 verpflichtende Module
- 2 Module zur Wahl aus 7 Modulen

4 Module aus 15 Wahlmodulen des Studiengangs zur individuellen Profilbildung*

Ihre Zukunft gestalten – Berufsperspektiven im Master Sales and Negotiation (M.A.)

Mit dem Erlangen des Masterabschlusses Sales and Negotiation sind Sie auf anspruchsvolle Positionen in sämtlichen Vertriebs- und Verkaufsfeldern vorbereitet.



Verkaufs-,
Abteilungsleiter*in



Vertriebs-, Gebiets-
verkaufsleiter*in



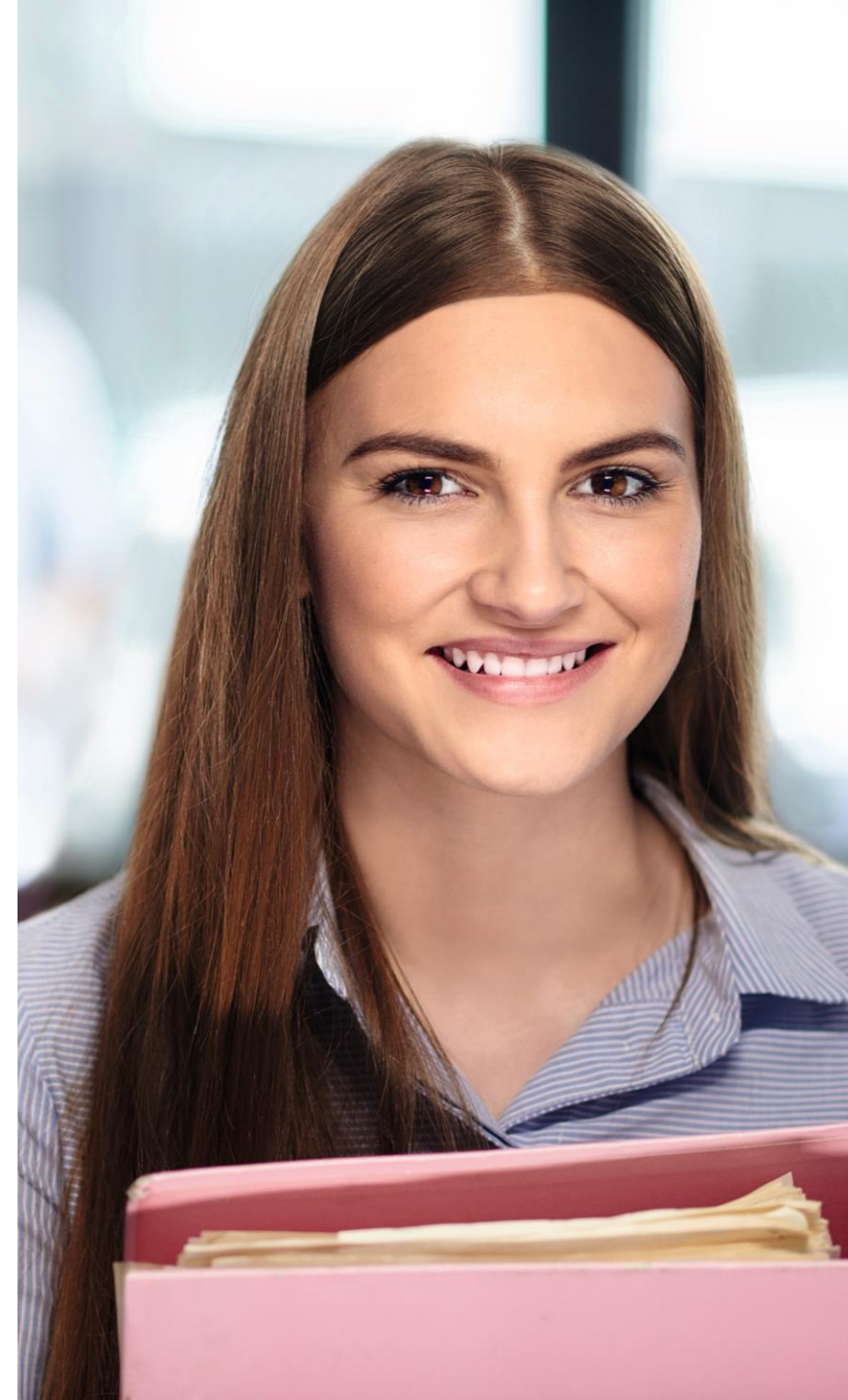
Leiter*in im technischen
Vertrieb



Assistent*in der
Geschäftsführung



(Key-)Account
Manager*in



Sprechen Sie uns gerne an!



Anke Brüderlin

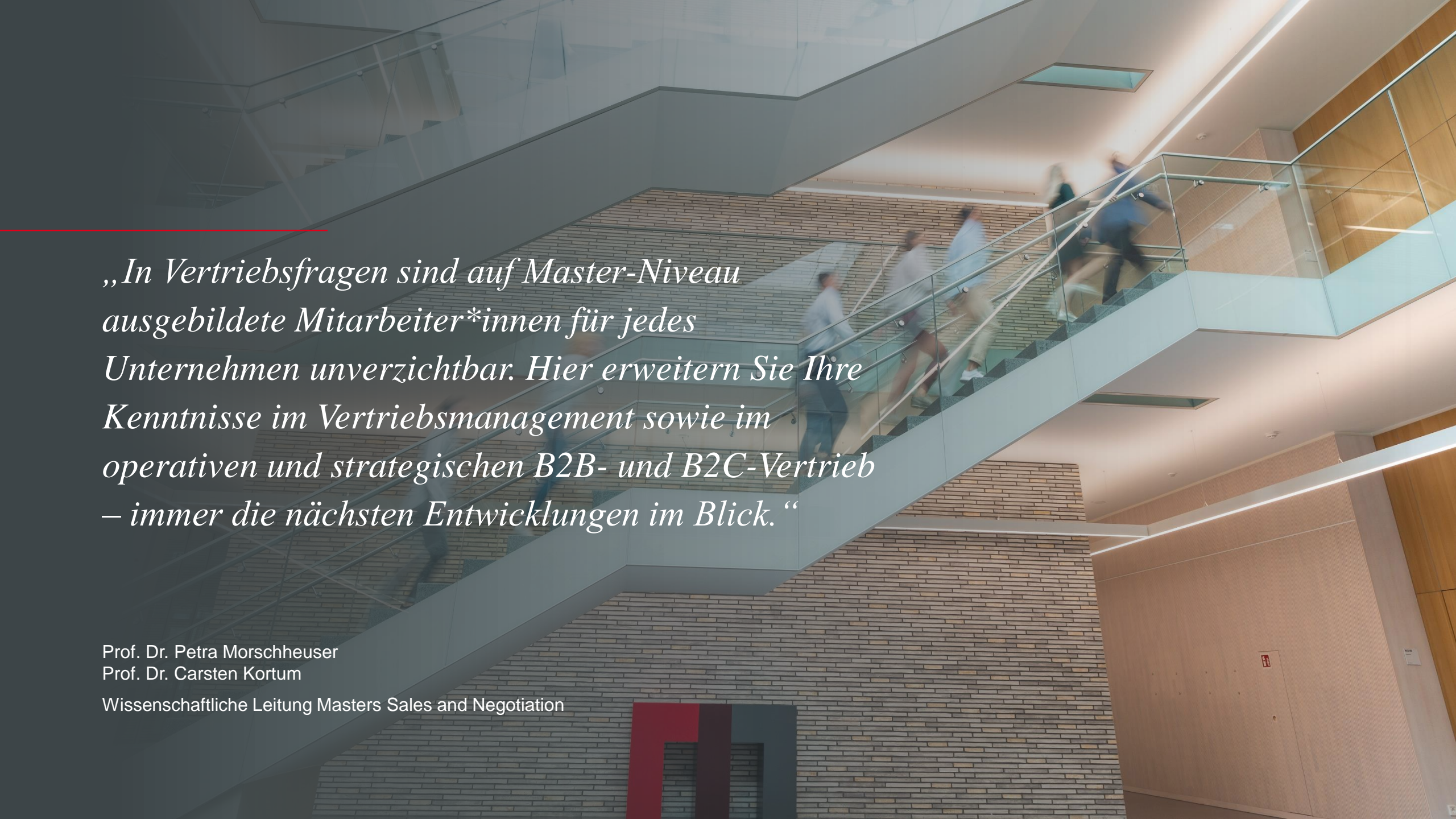
Ihre 1. Ansprechpartnerin

Tel.: +49 721.9735-754
anke.bruederlin@cas.dhbw.de

Prof. Dr. Petra Morschheuser
Prof. Dr. Carsten Kortum

Wissenschaftliche Leitung
Masters Sales and Negotiation





*„In Vertriebsfragen sind auf Master-Niveau ausgebildete Mitarbeiter*innen für jedes Unternehmen unverzichtbar. Hier erweitern Sie Ihre Kenntnisse im Vertriebsmanagement sowie im operativen und strategischen B2B- und B2C-Vertrieb – immer die nächsten Entwicklungen im Blick.“*

Prof. Dr. Petra Morschheuser
Prof. Dr. Carsten Kortum

Wissenschaftliche Leitung Masters Sales and Negotiation



Vielen Dank

HABEN SIE NOCH FRAGEN?