

Masterstudiengang Sales & Service (SEM)

Abschluss	Master of Business Administration (MBA) in Sales & Service	
3. Semester	Master-Thesis, Oral Examination, ERP, International Sales & Marketing, Service Engineering, Strategisches Innovationsmanagement, Auftrags- und Angebotswesen, Case Studies (Sales & Service)	MT
2. Semester	ERP, Informations- und Dokumentationsmanagement, International Project Management, International Workshop, Project (Customer Care & Consulting), Product Data Management, International Controlling, International Sales & Marketing, International Sales Organization, Service Engineering, Service Management	P
1. Semester	Projekt- und Investitionsrechnung, Business Development, Investitionsgütermarketing, Business Game, Management und Führung, Unternehmenskommunikation, Vertrieb, Internationale Wirtschaft (VWL), E-Labor, Process Automation, Corporate Culture and Leadership	
Voraussetzungen	Berufsqualifizierender Hochschulabschluss in einem fachlich passenden Studiengang mit überdurchschnittlichem Studienabschluss und eine qualifizierte berufliche Praxis, gute englische Sprachkenntnisse	

P = Projektstudium

MT = Master-Thesis

Masterstudiengang Sales & Service (SEM)

Das Konzept

Ganzheitliche Management-Strategien. Interdisziplinär vernetztes Denken. International erfolgreiches Marketing und Dienstleistungsmanagement.

Technische Produkte werden in ihrem Funktionsumfang immer ähnlicher. Für erfolgreiche Unternehmen ist der Fokus auf „Sales“ längst etablierte Notwendigkeit. Service und Service Management rückt nun umso mehr in den Blickpunkt, je klarer die Bedeutung der Dienstleistung und des Aftermarket-Geschäftes erkannt wird.

Der MBA in Sales & Service verbindet Wirtschaft und Technik zu einem integrativen Ganzen.

Das Angebot des MBA in Sales & Service richtet sich an Hochschul- und Fachhochschulabsolventen sowie Absolventen von Berufsakademien mit einschlägiger Berufserfahrung und bietet exzellente Möglichkeiten, in insgesamt 3 Semestern Wissen zu vertiefen und Kompetenzen zu erweitern.

**Der Trend geht zu
Service-
Management**

Das Karriereplus

Als kompakter Studiengang bietet der MBA exzellente Möglichkeiten, Management-Know-how, vertiefte technologische Fachkompetenz und zentrale Soft Skills zu erwerben. Das Studium zum MBA in Sales & Service qualifiziert so für Querschnittsaufgaben und Koordinierungsfunktionen, Managementaufgaben und leitende Positionen in Marketing/Vertrieb, Dienstleistungsmanagement oder Unternehmenskommunikation in national wie international agierenden Unternehmen.

Zentrale Themenmodule sind:

- International Sales & Marketing
- Service Management/Service
- Management/Controlling
- International Business Management
- Information Systems/ERP

Praxisbezug

Großen Wert legt das Ausbildungskonzept auf die Praxisumsetzung des vermittelten Wissens. Professoren wie Dozenten kommen aus der Praxis, aus Industrie und Dienstleistung, und verfügen über umfangreiche Erfahrungen in nationalen wie internationalen Unternehmen. Hinzu kommen Fallstudien, reale Industrie-Projekte sowie die Master-Thesis, die ebenfalls in einem Unternehmen erstellt wird.

Internationalität

Die Vorlesungen im Masterstudiengang MBA in Sales & Service finden teils in Deutsch, teils in Englisch statt. Internationale Gastdozenten bringen ihr Know-how in Vorlesungen und Workshops ein. In Zusammenarbeit mit den beiden Partnerhochschulen, der University Hanze in Groningen und der Université de Technologie de Compiègne/France, werden Workshops im Ausland durchgeführt.

Bis zu einem Drittel der Studenten kommen aus dem Ausland und verstärken die internationale Ausrichtung sowie die interkulturelle Zusammenarbeit.

Aufgrund der erfolgreichen Akkreditierung durch die FIBAA eröffnet der MBA in Sales & Service den Zugang zum höheren Dienst. Damit ist unser MBA-Abschluss einem Universitätsabschluss rechtlich gleichgestellt und ermöglicht eine anschließende Promotion oder den Einstieg in ein Lehramt.

**Zugang zu
Promotion und
Lehramt**

Zulassungsvoraussetzungen

- Abgeschlossenes, mindestens dreijähriges Vollzeitstudium: (Bachelor oder Diplom) an einer Universität, Hochschule, Fachhochschule oder Berufsakademie.
- Fachrichtungen des Erststudiums: Ingenieurwissenschaften, Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen und Betriebswirtschaft.
- Qualifizierenden Abschluss: Bachelor oder Diplom (BSc, BEng, Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dipl.-Informatik, Dipl.-Kaufmann)
- Qualifizierte Berufserfahrung
- Sprachkenntnisse: sehr gute Kenntnisse der beiden Studiensprachen, Englisch mindestens einen TOEFL-Punktwert von 550, in Deutsch der DSH Prüfung entsprechend.
Alternativ kann der Nachweis der Fremdsprachenkenntnis Englisch durch ein Telefon-Interview erbracht werden.

Studiendauer

Der Masterkurs umfasst, je nach Vorqualifikation, zwei oder drei Semester und beginnt mit dem ersten Semester jeweils im Wintersemester.

Die Vorlesungen werden geblockt angeboten, eine Teilzeitbeschäftigung ist während des Studiums möglich.

Abschluss: Master of Business Administration (MBA) in Sales & Service