

Curriculum Matrix

Studiengang: Technisches Vertriebsmanagement

1. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Grundlagen ABWL	VO	D	Grundlagen ABWL	3
Buchhaltung	ILV	D	Financial Accounting	3
Grundlagen Maschinenbau	ILV	D	Basis Technik	6
Grundlagen Elektrotechnik	ILV	D		
Grundlagen technische Physik	ILV	D		
Mathematik	ILV	D	Mathematik, Statistik	3
Statistik	ILV	D		3
Zeitmanagement, Lerntechniken	UE*	D	Social Skills1	2
Teambildung	UE*	D		2
Präsentation	UE*	D		2
Business English basics	UE	E	Englisch 1	3
Business English	UE	E		3
Summe der ECTS				30

2. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Bilanzierung	ILV	D	Financial Accounting	3
Kostenrechnung	ILV	D	Grundlagen ABWL	3
Grundlagen Vertrieb	VO	D	Grundlagen Marketing, Vertrieb	2
Grundlagen Marketing	VO	D		2
Social Media	ILV	D		2
Spezifische Anwendungen E&E	ILV	D	Basis E&E	4
Labor E&E	UE	D		2
Spezifische Anwendungen M&A	ILV	D	Basis M&A	4
Labor M&A	UE	D		2
techn. English 1	UE	E	Englisch 2	3
techn. English 2	UE	E		3
Summe der ECTS				30

3. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Process and Quality Management	ILV	E	BWL 1	3
Projektmanagement	ILV	D	BWL 2	3
New Sales Management	ILV	E	Sales Management 1	6
International Reporting & Sales Ratios	ILV	E		
Grundlagen des bürgerlichen Rechts	ILV	D	Privatrecht	6
Unternehmensrecht	ILV	D		
Meetings and Negotiations	UE	E	Englisch 3	4
International Marketing & Sales Basics	ILV	E		2
Mechatronik	UE	D	Vertiefung Technik	6
Technische Systeme	UE	D		
Antriebstechnik	UE	D		
Summe der ECTS				30

4. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Grundlagen wissenschaftliches Arbeiten	UE	D	BWL 2	2
Schreibwerkstätte	UE	D		1
Finanzierung	ILV	D		3
International B2B Marketing & Sales	ILV	E	Sales Management 2	2
Sales Psychology & Sales Strategies	ILV	E		4
Moderation	UE	D		0,5

Risiken im Onlinehandel	ILV	D	Skills im Vertrieb	1,5
Verhandlungsführung im technischen Vertrieb	UE*	D		2
International Sales Lab	UE	E		2
CRM Practice	ILV	E	IT-gestützter Vertrieb	4
Vertriebssoftware	ILV	D		2
Projektarbeit Technischer Vertrieb	PS	D	Technische Anwendung im Vertrieb	3
Spezialisierung (Maschinen- u. Anlagenbau (M&A))				
Internationale Technische Dokumentation: M&A	ILV	D	Technische Anwendung im Vertrieb	3
Spezialisierung (Elektrotechnik und Elektronik (E&E))				
Internationale Technische Dokumentation: E&E	ILV	D	Technische Anwendung im Vertrieb	3
Summe der ECTS				30

5. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Innovations- & Technologiemanagement		D	BWL 3	6
International Networks & Cluster		E		
Bachelorseminar: Vertrieb (1. Teil)	SE	D/E	Bachelorarbeit 2	3
Vertriebsrecht inkl. Datenschutz			Recht 2	6
Business Game (Business Simulation)				
Konfliktmanagement	UE*	D	Social Skills 2	1
Business Leadership Skills	ILV	E		4
Digital Sales Competences	ILV	E		1
Spezialisierung (Maschinen- u. Anlagenbau (M&A))				
Bachelorseminar: M&A (1. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 1	3
Technologiebezogene Aspekte im Vertrieb: M&A	UE	D	Integrierte Anwendung: Technik & Vertrieb	3
Projektarbeit M&A	PS	D		3
Spezialisierung (Elektrotechnik und Elektronik (E&E))				
Bachelorseminar: E&E (1. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 1	3
Technologiebezogene Aspekte im Vertrieb: E&E	UE	D	Integrierte Anwendung: Technik & Vertrieb	3
Projektarbeit E&E	PS	D		3
Summe der ECTS				30

6. SEMESTER (beide Spezialisierungen)

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Intercultural Management	ILV	E	BWL 4	2
Außenhandel	ILV	D		2
Praktikums-Workshop	UE*	D		2
Bachelorseminar: Vertrieb (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 2	3
Praktikum				12
Bachelorprüfung				6
Spezialisierung (Maschinen- u. Anlagenbau (M&A))				
Bachelorseminar: M&A (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 2	3
Spezialisierung (Elektrotechnik und Elektronik (E&E))				
Bachelorseminar: E&E (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 2	3
Summe der ECTS				30

Abkürzungen

LV - Lehrveranstaltungen

ECTS - ECTS-Anrechnungspunkte