

Studium Handelsmanagement mit Schwerpunkt Vertriebsmanagement: Veranstaltungen, Module, Credits, Klausuren (ab 2026)																													
1. Studienjahr										2. Studienjahr										3. Studienjahr									
1. Semester					2. Semester					3. Semester					4. Semester					5. Semester					6. Semester				
Oktober - Dezember				Jan - März	April - Juni				Juli - Sept	Oktober - Dezember				Jan - März	April - Juni				Juli - Sept	Oktober - Dezember				Januar - März				April - Juni	Juli - Sept
Veranstaltung		Prüfung			Veranstaltung		Prüfung			Veranstaltung		Prüfung			Veranstaltung		Prüfung			Veranstaltung		Prüfung		Veranstaltung		Prüfung			
Teilmodule	Std.	Art	ECTS		Teilmodule	Std.	Art	ECTS		Teilmodule	Std.	Art	ECTS		Teilmodule	Std.	Art	ECTS		Teilmodule	Std.	Art	ECTS	Teilmodule	Std.	Art	ECTS		
Grundlagen Betriebswirtschaft (W4BW_101)				Praxis 1	Grundlagen Handelsbetriebslehre (W4BW_HD101)				Praxis 2	Handelspsychologie (W4BW_HD477)				Praxis 3	B2B-Vertrieb (W4BW_HD352)				Praxis 4	Instrumente Vertriebswegegestaltung (W4BW_HD351)				Customer Management (W4BW_HD482)				Praxis 5	Praxis 6
Einführung in die Betriebswirtschaft	40	Klausur	5		Einführung Handelsbetriebslehre	40	Klausur	5		Arbeits- und Organisationspsychologie	28	Klausur	5		B2B-Marketing	23	Klausur	5		Instrumente des Stationärhandels	18	Klausur	5	Customer Relationship Management	25	Portfolioprüfung	5		
Grundlagen des Marketing	20				Distribution & Vermarktung	20				Markt- und Werbepsychologie	27				Projektgeschäft	16				Instrumente des Distanzhandels	18			Key Account Management & Personal Selling	25				
Finanzbuchführung & Bilanzierung (W4BW_103)					Unternehmensrechnung (W4BW_102)					Quantitative Methoden (W4BW_201)					Personal & Unternehmensorganisation (W4BW_202)					Studienwahlfachmodul I (s. Wahlfachübersicht)				Studienwahlfachmodul III (s. Wahlfachübersicht)					
Finanzbuchführung	30	Klausur	5		Kosten- und Leistungsrechnung	30	Klausur	5		Empirische Forschung in der BWL	27	Klausur	5		Personalwirtschaft	36	Klausur	5		Modul 1	50	Klausur	5	Modul 3	50	Portfolioprüfung	5		
Bilanzierung	30				Investition und Finanzierung	30				Data Science & Business Analytics	28				Organisation s-management	19													
Mikroökonomie (W4BW_105)					Supply Chain Management (W4BW_HD102)					Makroökonomie (W4BW_203)					Instrumente des Handelsmarketing (W4BW_HD201)					Studienwahlfachmodul II (s. Wahlfachübersicht)				Integriertes Management (W4BW_301)					
Einführung in die Volkswirtschaftslehre	30	Klausur	5		Beschaffung/ Warenwirtschaft	30	Klausur	5		Grundlagen der Makroökonomie	28	Klausur	5		Sortimentspolitik	20	Klausur	5		Modul 2	50	Klausur	5	Unternehmensführung	25	Klausur	5		
Mikroökonomik	30				Transport/ Lagerung	30				Geld & Währung	27				Preispolitik	20								Leadership	25				
Spezifische Handelskompetenzen (W4BW_HD103)					Digitalisierung & Nachhaltigkeit (W4BW_104)					Strategisches Handelsmarketing (W4BW_HD202)					Quantitative Methoden im Handel (W4BW_HD203)					Relevanz int. Handelsbeziehungen (W4BW_440)				Handelsmanagement (W4BW_HD301)					
Konsumentenverhalten	30	Portfolioprüfung	5		Management von Digitalisierung	40	Portfolio-Prüfung	5		Grundlagen der Strategiebestimmung	20	Portfolioprüfung	5		Teilkostenrechnung	28	Portfolioprüfung	5		Globalisierung & Welthandel	25	Klausur	5	Handelscontrolling	25	Klausur	5		
Dienstleistungs- und Servicemanagement	30				Management von Nachhaltigkeit	20				Verfahren der Strategiebestimmung	20				Unternehmensbesteuerung	27								Finanzmanagement	25				
Schlüsselqualifikationen I - Teil 1 (W4BW_HD719)					Schlüsselqualifikationen I - Teil 2 (W4BW_HD719)					Bürgerliches Recht (W4BW_204)					Wirtschaftsrecht (W4BW_439)					Schlüsselqualifikationen II - Teil 1 (W4BW_HD720)				Schlüsselqualifikationen II - Teil 2 (W4BW_HD720)					
Präsentation (W4BW_701.4)	20	Ohne Prüfung	5		Wissensch. Arbeiten (W4BW_701.2)	20	Ohne Prüfung	5		Grundlagen des Rechts	28	Fall-analyse	5		Handel- und Gesellschaftsrecht	28	Fall-analyse	5		Projektmanagement (W4BW_702.16)	25	ohne Prüfung	5	Projektskizze zur Bachelorarbeit (W4BW_702.16)	25	ohne Prüfung	5		
IT-Kompetence (W4BW_701.11)	20				Teambuilding W4BW_701.12)	20				Schuldrecht BGB	27				Arbeits- und Insolvenzrecht	27													
Mathematik (& Statistik) (W4BW_106)					(Mathematik &) Statistik (W4BW_106)															Integrationsseminar Teil 1 (W4BW_HD302)				Integrationsseminar Teil II (W4BW_HD302)					
Mathematik	30	Klausur			Statistik	30	Klausur	5												Unternehmensprojekt I				Unternehmensprojekt II					
LVS Präsenz: 310				13 Wochen	LVS Präsenz: 310				13 Wochen	LVS Präsenz: 275				13 Wochen	LVS Präsenz: 275				13 Wochen	LVS Präsenz: 250				LVS Präsenz: 250				13 Wochen	13 Wochen

Wahlfächer 5. Semester (wähle 2 Module)							
Informationen im int. Handel (W4BW_HD356)				International Commerce Management (W4BW_HD486)			
Treasury	18	Klausur	5	International Trade, Benchmarking, & Development	25	Klausur	5
Außenwirtschaft & INCO-Terms	18			Intercultural & Crossculture Competence	25		
Lieferantenmanagement	14					Strategisches Einkaufsmanagement (W4BW_HD368)	
Sales Management (W4BW_HD481)							
Multi-Channel-Management	25	Klausur	5	Verhandlungsmanagement	18	Klausur	5
Vertriebsplanung, Vertriebssteuerung & Vertriebscontrolling	25			Einkaufsmanagement	18		
				Efficient Consumer Response	14		

Wahlfächer 6. Semester (wähle 1 Modul)							
Digital Commerce Marketing (W4BW_HD479)				Digitale Geschäftsmodelle des Handels (W4BW_HD483)			
Internet Marketing	18	Portfolio- prüfung	5	Grundlagen des digitalen Handels	18	Portfolio- prüfung	5
Social Media Marketing	18			Digitale Handelsplattformen	18		
Internet-Ökonomie	14			Customer Journey und Kundeninteraktion	14		
E-Fulfillment & Risk Management (W4BW_HD485)				Innovatives Markenmanagement (W4BW_HD448)			
Fulfillment im E-Commerce	18	Portfolio- prüfung	5	Innovative Brand Management	25	Portfolio- prüfung	5
Zahlungsentwicklung & Risikomanagements	18			Applied Brand Management	25		
Rechtliche Rahmenbedingungen	14						