

Studienplan BWL-Handel, Vertriebsmanagement

Modulbezeichnung, (ECTS-Punkte), Lehrveranstaltungen, [Anzahl der Präsenzstunden]

Halbjahr Modul- bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Betriebswirtschaftslehre (30) [340]	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (5) Einführung in die Betriebswirtschaftslehre [40] Marketing [20]	Unternehmensrechnung (5) Kosten- und Leistungsrechnung [30] Investition und Finanzierung [30]	Bilanzierung und Besteuerung (5) Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschlussanalyse [33] Betriebliche Steuerlehre [22]	Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement (5) Personalwirtschaft [33] Organisation und Projektmanagement [22]	Integriertes Management (5) Unternehmensführung [25] Mitarbeiterführung [25]	
	Technik der Finanzbuchführung (5) Technik der Finanzbuchführung I [30] Technik der Finanzbuchführung II [30]					

Variante 3: Studienrichtung mit einem Wahlfach mit 20 CP über das zweite und das dritte Studienjahr sowie einem zweiten Wahlfach mit 10 CP im dritten Studienjahr

Halbjahr Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Studienrichtungskernmodule (45) [495]	Handelsbetriebslehre (5) Grundlagen der HBL, Handelsfunktionen und -institutionen (40) Unternehmensverbindungen, Kooperative Modelle, Sonderformen der Distribution (20) [60]		Instrumente des Handelsmarketings (5) Prod.- und Sortimentspolitik (20) Preispolitik (20) Distribution (15) [55]		Integrationsseminar zu Branchenthemen (5) Integrationsseminar [50]	
	Supply Chain Management (5) Beschaffung und Warenwirtschaft (30) Transport und Lagerung (30) [60]		Quantitative Methoden im Handel (5) Quantitative Marktforschung (32) Operations Research (23) [55]		Strategisches Handelsmarketing (5) Käuferverhalten (24) Internationaler Handel (10) Servicemanagement (16) [50]	
	Spezifische Handelskompetenzen (5) Interkulturelle Kompetenzen (16) Wertschöpfung (20) Sourcing und Category Management (24) [60]		Information und Digitalisierung (5) Grundlagen Information, Informationsmanagement, Informationssysteme (31) Informationsmanagement in der Handelspraxis (24) [55]		Handelsmanagement (5) Handelscontrolling (20) Finanzmanagement (12) Rechtsrahmen im Handel (18) [50]	
Absatzkanalmanagement (20) [210]			Stationärhandel (5) Visual Merchandising/Space-Mgmt. (24) Eventmgmt. (13) Standortpolitik (18) [55]		Klass. Distanzhandel (5) Dialogmarketing (24) Database-Mgmt (18) Callcenter-Mgmt. (8) [50]	
			B2B-Vertrieb (5) B2B-Marketing (24) Vertrieb im Projektgeschäft (16) Vertrieb im Systemgeschäft (15) [55]		E-Business (5) Internet-Marketing (18) E-Commerce (20) Internetökonomie (12) [50]	
Konzeption des Vertriebsmanagement (10) [100]					Sales Functions (5) Vertriebsplanung (24) Key-Account-Mgmt. (10) Multichannel-Mgmt. (16) [50]	
					Instrumente des Vertriebsmanagements (5) Kommunikationspolitik (20) Geomarketing (12) Verhandlungsführung (18) [50]	

Halbjahr Modul- bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
VWL (15) [165]	Mikroökonomie (5)		Makroökonomie (5)		Wirtschaftspolitik (5)	
	Einführung in die Volkswirtschaftslehre [30]	Mikroökonomik [30]	Makroökonomik [28]	Geld und Währung [27]	Wirtschaftspolitik [25]	Umwelt- und Sozialpolitik [25]

Halbjahr Modul- bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Recht (10) [115]	Bürgerliches Recht (5)		Wirtschaftsrecht (5)			
	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I [30]	Bürgerliches Recht II [30]	Handels- und Gesellschaftsrecht [28]	Grundzüge des Arbeits- und Insolvenzrechts [27]		

Halbjahr Modul- bereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Mathe und Statistik (5) [60]	Mathematik und Statistik (5)					
	Wirtschaftsmathematik [30]	Statistik [30]				

Halbjahr Modulart	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Schlüsselqualifikationen (15) [165]	Schlüsselqualifikationen I (5)		Schlüsselqualifikationen II (5)		Schlüsselqualifikationen III (5)	
	Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens Wissenschaftliches Arbeiten (20) [20]	Präsentations- und Kommunikationskompetenz Präsentations- und Kommunikationskompetenz (20) [20]	Basisqualifikation Fachsprache Basisqualifikation Fachsprache [20]	Studienrichtungsspezifische Seminare Soft Skills Team Building (16) Social Media (12) [28]	Angewandtes Projektmanagement [27]	Branchenspez. Unternehmenssimulation [25]

Bachelorarbeit (12)		Bachelorarbeit (12)
--------------------------------------	--	--------------------------------------

Halbjahr Modulbereiche	1. Studienjahr		2. Studienjahr		3. Studienjahr	
	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
Praxismodule (48)	Praxismodul I (20) Mitarbeit in einem Geschäftsprozess – Leistungserstellung		Praxismodul II (20) Mitarbeit in einem Geschäftsprozess – Leistungserstellung, Rechnungswesen, Marketing, Zahlungsverkehr		Praxismodul III (8) Mitarbeit in einem Unterstützungsprozess, Vertiefung in einem Geschäftsprozess oder Unterstützungsprozess mit erweitertem Aufgabenfeld	

CP-Summen	50	50	50
	(210)		

Präsenzstunden	600 (Soll: 50 x 12 = 600)	550 (Soll: 50 x 11 = 550)	500 (Soll: 50 x 10 = 500)
	[1.650]		