

studienplan

hauptstudium | minor.

INTERNATIONAL SALES MANAGEMENT	WOCHENSTUNDEN / SEMESTER (ECTS-Credits*)			
	5	6	7	8
FACH- UND METHODENKOMPETENZ				
International Marketing Sales Marketing I Sales Marketing II	1 (2)		1 (2)	
Sales- und Distributionsmanagement Sales Management I Sales Management II Sales Management III Distributionsysteme, Supply Chain	1 (3)	2 (4) 1 (2)	1 (2)	
Querschnittsthemen Interkulturelle Kompetenz & Beziehungsmanagement Rechtliche Aspekte des internationalen Vertriebs	2 (3)		1 (2)	
International Finance & Controlling Internationales Vertriebscontrolling Preismanagement & Absatzfinanzierung		1 (2)	1 (2)	
EXTRAFUNKTIONALE KOMPETENZEN				
International Topics				5 (7)
SUMME PRO SEMESTER	4 (8)	4 (8)	4 (8)	5 (7)
WIRTSCHAFTS- UND UNTERNEHMENSRECHT	WOCHENSTUNDEN / SEMESTER (ECTS-Credits*)			
	5	6	7	8
FACH- UND METHODENKOMPETENZ				
Vertragsrecht & Rechtsdurchsetzung Rechtliche Aspekte des Vertragsabschlusses Leistungsstörungen Vertriebsrecht Nationale & internationale Rechtsdurchsetzung	2 (4) 2 (4)		1 (2) 1 (2)	
Mergers & Acquisitions M&A: Strategie & Prozess M&A: Controlling, Finance & Unternehmensbewertung M&A: Rechtliche Perspektive M&A: Post Merger Integration		1 (2) 1 (2) 1 (2) 1 (2)		
Internationales Recht Grundzüge des Europarechts			1 (2)	
Wettbewerbsrecht Wettbewerbs- und Kartellrecht			1 (2)	
EXTRAFUNKTIONALE KOMPETENZEN				
International Topics				5 (7)
SUMME PRO SEMESTER	4 (8)	4 (8)	4 (8)	5 (7)

* ECTS - European Credit Transfer System

** Eine Semesterwochenstunde (SWS) entspricht 16 Unterrichtseinheiten (UE), das entspricht einem Unterrichtsblock zu 2 Tagen à 8 UE