Sales Management & Strategy M.A. 60 ECTS

Titel	Sales Management & Strategy M.A. 60 ECTS
Zulassungsnummer	1151623

Veranstalter

Adresse:	SRH Fernhochschule GmbH Kirchstraße 26 88499 Riedlingen
Telnr:	+49 7371 9315-0
E-Mail-Adresse:	info@mobile-university.de
Webseite:	https://www.mobile-university.de

Lehrgangsziel

Prüfung zum Master of Arts im Studiengang Sales Management & Strategy

Inhalte

Lehrgangsinhalte:	Empirische Sozialforschung, Akquise und Verhandlungsführung, Digital Sales & Marketing, Sales Skills, Strategic Sales, Spezifische Herausforderungen im Digital Sales & Marketing, Wahlmodul (1 Modul muss gewählt werden): Business Consulting, Business Intelligence & Analytics, Digital Leadership & Transformation, Digitale Strategien und Geschäftsmodelle, Grundlagen des Sustainability Managements, Projekt- und Change Management, Werte und Konflikt; Master-Thesis und Kolloquium
Medien, die Bestandteile des Fernlehrangebots sind:	Online-Module (Studienbriefe, Podcasts, E-Learning-Einheiten etc.)

Abschluss

Abschluss:	Master of Arts
Art des Abschlusses:	Hochschul-Master
Anzahl der Credit-Points:	60

Voraussetzungen

Teilnahmevoraussetzungen:	Bachelorstudium (mind. 240 ECTS) und mindestens einjährige Berufserfahrung; im Einzelnen siehe bitte Studienordnung der Hochschule
Prüfungsvoraussetzungen:	siehe bitte Prüfungsordnung der Hochschule

Kosten

Teilnahmekosten (Gesamtkosten):	8.988,00 €
Lehrgangskosten:	8.988,00 €
Kosten für (externe) Prüfungen:	0,00 €
Anzahl der Raten:	12
Höhe der Raten:	749,00 €

Die Teilnehmerkosten können Veränderungen erfahren haben, die der ZFU zum Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Aktuelle Gebühren, Kosten und Erläuterungen dazu erhalten Sie beim Fernlehrinstitut.

Zeitrahmen

Gesamtdauer in Monaten:	12.00
Gesamtdauer in Stunden:	1522 Std. (2029 Unterrichtseinheiten zu je 45 Min.)
Wöchentlicher Lernaufwand für das Selbstlernen in Stunden:	29.50
Synchrone Lerneinheiten (je 45 Minuten):	0
Präsenzunterricht:	Fakultative Seminare werden angeboten