

Fächertafel

Studiengang

Dipl. Marketing- und Verkaufsmanager/in NDS HF

Modul	A	B
(ca. Lektionenanzahl à 45 Minuten)		
Strategische Aspekte des Marketings		
Marketingstrategie	8	
Marketingtrends	4	
Customer Relationship Management	8	
Marketingsimulation	16	
Kommunikation		
Markenpflege / Markenrecht	20	
Messeauftritt/-design	8	
E-Marketing	28	
Guerilla-Marketing	8	
Neuromarketing	8	
Marketingvoraussetzungen		
Marktforschung	16	
Innovationsmanagement	8	
Direktmarketing		
Direktmarketing – Strategie und Instrumente		16
Database-Marketing		8
Callcenter		4
Strategische Aspekte des Verkaufs		
Verkaufsstrategie		16
Kunden gewinnen, binden und rückgewinnen		16
Key Account Management		8
Winning Complex Sales		8
Operative Aspekte des Verkaufs		
Verkaufsplanung		16
Verkaufscontrolling		8
Psychologische Aspekte des Verkaufs		
Verkaufsgespräch		20
Spezialformen des Verkaufs		
Verkauf von Dienstleistungen		16
Verkauf International		12
Hochschulforum		
Hochschulforum	16	16
Totallektionen	148	164