



MASTER OF SCIENCE
**MARKETING- UND
VERTRIEBSMANAGEMENT**

AUF EINEN BLICK*

Studiengang:	Studiengang: Marketing- und Vertriebsmanagement
Abschluss:	Master of Science (M.Sc.)
Regelstudienzeit:	3 Semester (18 Monate)
Studienbeginn:	Jeweils zum 1. Januar eines Jahres
Voraussetzungen:	Diplom oder Bachelor-Abschluss mit mind. 210 ECTS-Leistungspunkten (bei nur 180 ECTS Aufbaustudium an der FHDW möglich)
Bewerbungsschluss:	Jeweils bis Ende November eines Jahres
Studierende pro Jahr:	Max. 25
Studiengebühren:	14.985 Euro

*Der Studiengang befindet sich derzeit in Akkreditierung und im Genehmigungsverfahren des MWK Niedersachsen.

DER STUDIENGANG

In unserer globalisierten Welt spielen das Marketing und der Vertrieb in Unternehmen eine entscheidende Rolle. Mitarbeitende in diesen Bereichen entwickeln innovative Produkte, identifizieren Kunden und vermarkten die Angebote. Durch Marketing und Vertrieb entstehen erfolgreiche Strategien für Unternehmen auf dem Weg nach 2030.

Der Studiengang „Marketing- und Vertriebsmanagement M.Sc.“ bereitet Sie umfassend auf diese Aufgaben vor. Im Studium tauchen Sie detailliert in alle Fachthemen ein und wenden Ihre Expertise unmittelbar auf praktische Fragestellungen an. Sie lernen, digitales Marketing umzusetzen, Vertriebsstrukturen aufzubauen und zu steuern, Verkaufsgespräche mit psychologischem Wissen ausgestattet zu führen und sicher in internationalen Märkten zu agieren. Mit erfolgreichem Abschluss des Studiums verfügen Sie über ein breites und tiefes Wissen und eine ausgewiesene Expertise im Bereich Marketing und Vertrieb.

In nur 18 Monaten können Sie das Masterstudium „Marketing- und Vertriebsmanagement M.Sc.“ an der FHDW Hannover erfolgreich absolvieren. Mit dem Masterabschluss haben Sie auch die Grundlage für eine spätere wissenschaftliche Karriere oder Promotion.



INHALTE UND ZIELE

Der Studiengang ist betriebswirtschaftlich ausgerichtet und konzentriert sich auf die marktorientierte Führung von Unternehmen. Er vermittelt Ihnen umfassendes Fachwissen zu den hochdynamischen Bereichen Marketing und Vertrieb. Sie bereiten sich damit beispielsweise auf eine Karriere als Marketing- oder Social Media-Manager-/in, im Key Account Management oder Regionalvertrieb oder auch im Business Development vor.

In den zentralen Fachveranstaltungen lernen Sie u.a.:

- Produktentwicklung und Innovationsmanagement
- Strategisches Marketing und die operative Umsetzung in Kommunikation und Werbung
- Effektives digitales Marketing mit Social Media und weiteren digitalen Instrumenten
- Internationales Export Marketing im Rahmen eines länderübergreifenden Projektes in Kooperation mit der Hochschule Amsterdam (NL)
- Vertriebsorganisation, Lead Management, Vertriebssteuerung und Multi Channel Management
- Verkaufs- und Verhaltenspsychologie
- Umsetzung von Marktforschungsprojekten und konkrete Auswertung der erhobenen Daten

Im Rahmen spezieller Marketing- und Vertriebsveranstaltungen werden alle notwendigen aktuellen Fachthemen gelehrt. Nach Abschluss des Studiums sind Sie in der Lage, eine moderne Marketingstrategie zu entwickeln. Sie kön-

nen diese mit effektiver Werbung und Kommunikation zur Umsetzung bringen und den notwendigen Vertriebsansatz aufbauen und steuern. Sie erarbeiten sich alle Kompetenzen, die in Marketing und Vertrieb gefragt sind.

Im Rahmen des integrierten Ansatzes der FHDW Hannover absolvieren Sie zusätzlich Veranstaltungen, die Sie auf die Übernahme von Führungsverantwortung vorbereiten.

So lernen Sie u.a.:

- Verantwortungsvolle Unternehmensführung unter Berücksichtigung von Unternehmenskultur
- und Erwartungen an Nachhaltigkeit in einem zunehmend volatilen Umfeld
- Personalführung und Personalentwicklung
- Change Management und agile Projektmethoden
- Datenanalyse und Business Intelligence

Diese für die Übernahme von Managementaufgaben notwendigen Themen und Kenntnisse runden Ihr Kompetenzprofil ab. Sie sind damit optimal auf die Übernahme auch von disziplinarischer Verantwortung vorbereitet. Der Masterstudiengang „Marketing und Vertriebsmanagement M.Sc.“ ist ein idealer Ausgangspunkt für Ihre Karriere.

Der große Anteil an Vertriebswissen, das der Studiengang vermittelt, ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal der FHDW Hannover und für unsere Studierenden ein absolutes Wettbewerbsvorteil.

DIE STUDIENORGANISATION

Ihr Studium beginnt zum 1. Januar eines Jahres. Sie erbringen in dessen Verlauf unterschiedliche Prüfungsleistungen wie Klausuren, Projekte/Fallstudienbearbeitungen, Hausarbeiten und Präsentationen. Unser festes Studienprogramm mit transparenten und verlässlichen Abläufen erleichtert Ihnen von Beginn an die Planung und Organisation Ihrer Ausbildung. So werden beispielsweise alle Unterrichts-, Prüfungs- und Sondertermine wie Blockseminare mit langem zeitlichen Vorlauf bekannt gegeben.

Im 3-Monats-Rhythmus wechseln sich während der ersten 15 Monate Ihres Studiums Phasen mit zahlreichen Präsenzveranstaltungen und Phasen mit einem hohen Selbststudiumsanteil ab. Sie absolvieren entsprechend pro Semester zunächst drei Monate lang fünf bis sechs Veranstaltungen pro Woche an der FHDW, die **donnerstags und freitags** stattfinden. Die darauffolgenden drei Monate umfassen jeweils ein Praxisprojekt, das sich mit einem Vollzeit-Praktikum oder einer Werkstudierendentätigkeit kombinieren lässt, da projektbegleitend lediglich an zwei Wochenenden Lehrveranstaltungen stattfinden.

Die letzten drei Monate des dritten Semesters dienen schließlich dem Anfertigen Ihrer Master-Thesis (Abschlussarbeit). Das Studium endet somit nach 18 Monaten mit der Verleihung des akademischen Grades „Master of Science“ (M.Sc.), der zur Aufnahme eines Promotionsstudiums berechtigt.



Der Lohn für Ihren Einsatz: Sie eröffnen sich neue Karriere-chancen und werden auch persönlich an Ihrem Studium wachsen.

LEHRVERANSTALTUNGEN IM STUDIENGANG MARKETING- UND VERTRIEBSMANAGEMENT (M.SC.)*

			1. Jahr	1. Jahr	1. Jahr	1. Jahr	2. Jahr	2. Jahr
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
MANAGEMENT	Unternehmensstrategie in volatilen Zeiten	FR	■					
	Verantwortungsvolle Unternehmensführung	FR			■			
	Business Intelligence	FR			■			
	Personalführung, Personalentwicklung und Anreizsysteme	FR					■	
	Change Management und agile Projektmethoden	FR					■	
MARKETING	International Business (Lehrveranstaltung in Englisch)	DO/FR	■					
	Produkt- und Markenmanagement	DO/FR	■					
	Export Marketing (inkl. Exportprojekt in Koop. mit der Hochschule Amsterdam)			■				
	Marketingstrategie (inkl. Marketingprojekt)	DO/FR			■			
	Digitales Marketing - Internetmarketing und Onlinewerbung	DO/FR					■	
VERTRIEB	Vertriebsstrategie und Vertriebsprozesse (inkl. Vertriebsprojekt)	DO/FR	■					
	Grundlagen der Verhaltenspsychologie	DO/FR			■			
	Vertriebsplanung und Absatzförderung					■		
	Verkaufpsychologie und Konsumentenverhalten	DO/FR					■	
ANALYSE UND STEUERUNG	Quantitative Methoden der Marktforschung	DO/FR	■					
	Konzeption und Durchführung von Marktforschungen (inkl. Marktforschungsprojekt)	DO/FR			■			
	Marketing- und Vertriebssteuerung	DO/FR					■	
Master-Thesis								■

VORAUSSETZUNGEN, AUSWAHLVERFAHREN UND BEWERBUNG

Voraussetzung für die Aufnahme des Masterstudiums „Marketing- und Vertriebsmanagement“ ist ein berufsqualifizierender Hochschulabschluss mit mindestens 210 ECTS-Leistungspunkten (Credit Points). Falls Sie nicht über die nötige Anzahl an Credit Points verfügen, können Sie die fehlenden in einem einsemestrigen Aufbaustudium an der FHDW Hannover nachholen. Ihr Studiengangsleiter berät Sie dazu gerne.

Die Bewerbung erfolgt online über unsere Website www.fhdw-hannover.de. Wir benötigen allgemeine Angaben zu Ihnen, einen Lebenslauf und Ihr letztes Zeugnis.

Sind Ihre Unterlagen bei uns eingegangen und erfüllen Sie die formalen Voraussetzungen, laden wir Sie zu einem persönlichen Gespräch ein. Hier geht es darum, Ihre Persönlichkeit und Motivation besser kennenzulernen. Unsere Professorinnen und Professoren erlauben dabei individuell, ob Sie das Studienziel selbstständig und verantwortungsvoll erreichen können. Fällt ihr Urteil positiv aus, können Sie zum 1.1. des folgenden Jahres mit dem Studium beginnen.

Auch Quereinsteiger aus Diplomstudiengängen oder Studiengängen anderer Fachrichtungen mit wirtschaftswissenschaftlichem Fundament können nach Prüfung des Einzelfalls aufgenommen werden. Sprechen Sie uns gern dazu an.

STUDIENGEBÜHREN UND -FINANZIERUNG

Als private Fachhochschule finanziert sich die FHDW über Studiengebühren. Im Masterstudiengang liegen diese bei monatlich 740 Euro zuzüglich 555 Euro Prüfungsgebühren je Semester, insgesamt also 14.985 Euro.

Die Kosten für das Aufbaustudium richten sich nach der Anzahl der ECTS-Leistungspunkte, die Sie zur Aufnahme des gewünschten Masterstudiengangs benötigen. Bis zu 10 ECTS können durch Berufserfahrung (Festanstellung, Berufsausbildung, Praktika, Werkstudierendentätigkeit) anerkannt werden.

Die Gebühren für das Aufbaustudium betragen:

- bei bis zu 10 ECTS: 1.000 Euro
- bei bis zu 20 ECTS: 2.000 Euro
- ab 21 ECTS: 2.500 Euro

Sämtliche Kosten sind steuerlich absetzbar und werden unter Umständen von Ihrem Arbeitgeber bezuschusst oder sogar übernommen. Im Gegenzug ist es üblich, die Master-Thesis an aktuellen Fragestellungen des Unternehmens auszurichten und eine längerfristige Zusammenarbeit zu vereinbaren.

Alternativ kann je nach Einzelfall BAföG beantragt werden. Außerdem bieten die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) sowie alle großen Bankinstitute günstige Studienkredite an, um Studiengebühren und Lebenshaltungskosten zu finanzieren. Wir beraten Sie gerne zu Ihren Möglichkeiten.



STUDIERN AN DER FHDW HANNOVER

An der FHDW Hannover bilden wissenschaftliche Ausbildung und Berufsqualifizierung eine enge Einheit. Praxiserfahrungen sind in allen Studienabschnitten integriert. Sie erwerben somit eine fundierte wissenschaftliche Ausbildung, die auch als Grundlage für eine eventuelle spätere Promotion dienen kann, und setzen Ihr theoretisches Wissen gleichzeitig vielfältig und unter realen Bedingungen um.

Trotz dieses hohen Anspruchs absolvieren Sie das Masterstudium in nur eineinhalb Jahren – auch dank unseres besonderen Studienkonzeptes. **Die FHDW Hannover fordert viel – bietet aber auch viel:**

Individuelle Betreuung

Die FHDW Hannover ist eine kleine, fast familiäre Hochschule. Das ermöglicht die außergewöhnliche Betreuungsqualität: Unsere Studierenden haben eine persönliche, stabile Beziehung zu den Dozentinnen und Dozenten. Auch außerhalb der Sprech- und Vorlesungszeiten sind die Lehrenden verlässliche Ansprechpartner – nicht nur in Studienbelangen.

Studentisches Leben

Die Studierenden sind eng in die Hochschulprozesse eingebunden. Monatlich finden Abstimmungsgespräche mit der Hochschulleitung statt. Und auch unter den Studierenden wird das Miteinander großgeschrieben – ein weiterer Vorteil der überschaubaren Größe der FHDW Hannover, in der nahezu jeder jeden kennt. Die Kommilitoninnen und Kommilitonen initiieren Sportwettkämpfe und Exkursionen, laden Firmenvertreterinnen und -vertreter ein, finden oft und gern Zeit für gemeinsame Unternehmungen auch jenseits des Studiums.

Unternehmenspartner

Die enge Zusammenarbeit mit Unternehmen ist eine wesentliche Grundlage des Studienkonzeptes. Davon profitieren alle Beteiligten: Die Studierenden durch den Zugriff auf attraktive Stipendien, das Sammeln wertvoller Berufserfahrung schon während des Studiums und den frühen, engen Kontakt zu potenziellen Arbeitgebern; die FHDW Hannover durch topaktuelle und am Unternehmensalltag ausgerichtete Lehrinhalte und unsere mehr als 200 Partnerunternehmen, die durch die gezielte Förderung lei-

stungsstarker Studierender ihre Personalentwicklung von Fach- und Führungskräften langfristig steuern können.

Internationalität

Praxis- und Studienphasen im Ausland sind mögliche Bestandteile des FHDW-Studienkonzeptes. Organisatorisch unterstützt werden sie von der FHDW Hannover und ihren Partnerunternehmen, gefördert durch europäische ERASMUS- und PROMOS-Mittel.

Top in allen Rankings

Vom ZEIT-Studienführer über das Centrum für Hochschulentwicklung bis hin zum Bewertungsportal studyCHECK.de und zum Studienqualitätsmonitor des Deutschen Zentrums für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) – seit Jahren bestätigen Befragungen und Rankings die hervorragende Qualität unserer Ausbildung. Speziell in den Bereichen Studiensituation, Studienangebot, Betreuung sowie Verzahnung von Theorie und Praxis belegen wir regelmäßig die vorderen Plätze.

2023 erzielt die FHDW Hannover bei StudyCHECK.de Platz 1 in der Kategorie „Hochschulen unter 5.000 Studierende“. Auch in den Jahren 2021 und 2022 wurde die FHDW Hannover auf Platz 1 des renommierten Bewertungsportals und somit zur „Beliebtesten Hochschule in Deutschland“ gekürt.



Studiengangleiter „Marketing- und Vertriebsmanagement (M.Sc.)“

Prof. Dr. Torsten Spandl

0511 28483 419

torsten.spandl@fhdw.de

DIE FHDW HANNOVER

Die Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover ist staatlich anerkannt und gehört zu den renommiertesten Privathochschulen Deutschlands. Kleine Lerngruppen sowie intensive und individuelle Betreuung – das sind die Grundpfeiler unseres international ausgerichteten Studienkonzeptes. Wir bieten zudem zukunftssichere Master-Studiengänge und die Möglichkeit zur Promotion an.

Aktuelle Rankings bestätigen regelmäßig die hohe Qualität unserer Ausbildung, die wissenschaftliches Arbeiten und eine fundierte berufliche Qualifikation auf einzigartige Weise verbindet. Möglich wird dies durch unsere enge Kooperation mit führenden Unternehmen der Regionen Hannover und Lüneburg/Celle sowie der IHK Niedersachsen.

Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover

Freundallee 15 › 30173 Hannover

Fon: 0511 2 84 83-70

E-Mail: info-ha@fhdw.de

www.fhdw-hannover.de

Studienberatung jeden Donnerstag 14 –16 Uhr



2023 erzielt die FHDW Hannover bei StudyCHECK.de Platz 1 in der Kategorie „Hochschulen unter 5.000 Studierende“. In den Jahren 2021 und 2022 wurde die FHDW Hannover auf Platz 1 aller Hochschulen gewählt und somit zur „Beliebtesten Hochschule in Deutschland“ gekürt.

STUDIENGÄNGE AN DER FHDW HANNOVER:

BACHELOR-STUDIENGÄNGE

Betriebswirtschaftslehre (B.A.)

mit den wählbaren Schwerpunktfächern:

- International Management
- Unternehmertum und Mittelstandsmanagement
- Consulting/Business Transformation
- Steuern und Revisionswesen
- Versicherungswirtschaft

Betriebswirtschaftslehre (berufsbegleitend, B.A.)

mit dem Schwerpunkt Management und Digitalisierung für Fachwirt*innen

Informatik (B.Sc.)

Wirtschaftsinformatik (B.Sc.)

MASTER-STUDIENGÄNGE

Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)

Marketing- und Vertriebsmanagement (M.Sc.)

Versicherungsmanagement (M.Sc.)

Business Data Analytics (M.Sc.)

Taxation (M.A.)

Information Engineering (M.Sc.)

Mittelständische Unternehmensführung (MBA) (Kooperationsmaster)

PROMOTION

Doctor of Business Administration (DBA) (berufsbegleitende Promotion)