

Sales Management

Master of Science (Master 1-Fach)

Homepage: http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/sales_management/master_of_science

Deutschsprachiger Studiengang



Studienbeginn

Zum Wintersemester und zum Sommersemester.

Die Ruhr-Universität bietet in der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft vier Master-Studiengänge an: Management M.Sc. (BWL), Economics M.Sc. (VWL) und Management and Economics M.Sc. (Wirtschaftswissenschaft) und den M.Sc. Sales Management.

Zulassungsvoraussetzung

Die Zulassungsvoraussetzungen sind:

- Abschluss eines mindestens sechssemestrigen ökonomischen Bachelor-of-Science-Studiengangs oder
- Vergleichbarer 6-Semester Bachelor-Studiengang (z.B. Wirtschaftsingenieurwesen, Psychologie oder Wirtschaftspsychologie) mit mind. 180 ECTS, davon mind. 15 ECTS Mathematik & Statistik und 30 ECTS BWL

In Ausnahmefällen: Zulassung mit Auflagen (max. 5 ECTS)

Mehr weiter unten unter „**Studiengangsspezifische Voraussetzungen**“.

Studienfachberatung

Britta Schäfer

Studienfachberatung

Gebäude GC 4/158

Tel.: +49 234 32-23846

E-Mail: britta.schaefer@rub.de

http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/sales_management/master_of_science

Sprechzeit: n.V.

Kim K. Docter

Studienberatung

Gebäude GC 2/151

Tel.: +49 234 32-22762

E-Mail: wiwi-studium@rub.de

Web-Site: <http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/studium/beratung/>

Sprechzeit: Di und Do 10.00 - 12.00 Uhr;

Telefonsprechzeiten: Mo und Mi 10.00 - 12.00 Uhr

Dekanat Fak. für Wirtschaftswissenschaften

Gebäude GC 1/152

Tel.: +49 234 32-22885

E-Mail: wiwi-dekanat@rub.de

Web-Site: <http://www.rub.de/wiwi-dekanat/>

Sprechzeit: Mo-Fr 9-11.30 h

Fachschaft und Tutorium WiWi

Gebäude GC 03/41

Tel.: +49 234 32-27854

E-Mail: fsi@rub.de

Web-Site: <http://www.rub.de/fsi>

Sprechzeit: siehe Homepage

International

<http://www.wiwi.rub.de/international>

Bewerbungsverfahren

Der Masterstudiengang ‚Sales Management‘ ist zulassungsbeschränkt. Auf Basis der eingereichten Dokumente wird eine Gruppe von Bewerbern zu einem **Auswahlgespräch** eingeladen. Das Auswahlgespräch findet vor Vorlesungsbeginn statt (ein Termin pro Bewerber) und ist verpflichtend. Es werden fachliche Eignung, Motivation und Eigenständigkeit durch einen 120-minütigen schriftlichen Test sowie ein 30-minütiges Interview geprüft.

Die **Bachelornote fließt zu 51% und die Ergebnisse des Auswahlgesprächs zu 49% in die Rangreihenfolge der Zulassung ein.**

Mehr Informationen finden Sie in

http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/sales_management/master_of_science/zulassungsverfahren.html.de

Beim Masterstudiengang ‚Sales Management‘ ist die Möglichkeit zur Bewerbung mit einem **Transcript of Records** (Leistungsübersicht) gegeben. Sollten Sie Ihr Studium bis zum Ende der Nachweisfrist noch nicht abgeschlossen haben, können Sie sich auf Grundlage einer Leistungsübersicht (Transcript of Records) bewerben. Mehr dazu auf: http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/sales_management/master_of_science.

Dieses Master-Programm ist örtlich zulassungsbeschränkt.

Das Verfahren wird von der Ruhr-Universität durchgeführt. Die Studienplätze werden ausschließlich im Auswahlverfahren der Hochschule vergeben.

Informationen zur Online-Bewerbung unter
www.rub.de/zsb/oertl-master.htm

Wichtige Hinweise finden Sie auf der entsprechenden Seite des Studierendensekretariats mit Online-Bewerbung unter
www.rub.de/studierendensekretariat/studium/bewerbung_zulassung/master.html.de

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen (Bachelor-Zeugnis, Diploma Supplement, Transcript of Records...) an unsere Zulassungsstelle.

Wichtig: Bitte beachten Sie, dass jederzeit Änderungen im Verfahren möglich sind! Informieren Sie sich darüber unter:
www.ruhr-uni-bochum.de/zsb/master

Lesen Sie zur Information auch das zugehörige Bachelor-Info unter
<http://studienangebot.rub.de/bachelor>

Internationale Bewerber/innen

Bitte beachten Sie, dass Sie sich als internationale/r Bewerber/in immer bewerben müssen, auch wenn Ihr gewünschtes Fach zulassungsfrei ist. Weitere Informationen unter:
www.international.rub.de/bewerbung/

Vor der Aufnahme des Studiums ist eine Deutschprüfung erforderlich:

Für ein erfolgreiches Studium benötigen Sie **sehr gute Deutschkenntnisse**. Diese sind mit einer bestandenen Deutschprüfung nachzuweisen.

Anerkannt werden:

TestDaF mit den Noten 4 x 4 oder 16 Punkte; Zeugnis über die bestandene DSH (Stufe 2 oder 3); Deutsches Sprachdiplom - DSD – II; Zeugnis der ZOP bzw. Goethe-Zertifikat C2; GDS des Goethe-Instituts; KDS oder GDS des Goethe-Instituts; ÖSD-Sprachdiplom C1; Zertifikat telc Deutsch C1 Hochschule; ein abgeschlossenes Germanistik-Studium.

Studiengangsspezifische Voraussetzungen

Infolge der internationalen Orientierung, eines wachsenden Anteils englischsprachiger Lehrveranstaltungen sowie des ohnehin hohen Anteils englischsprachiger Literatur sind gute Englischkenntnisse unabdingbar. Zudem sind grundlegende EDV-Kenntnisse unverzichtbar.

Aufgrund der quantitativ-empirischen Ausrichtung müssen im Bereich der Mathematik und Statistik Prüfungsleistungen im Umfang von 15 ECTS-Punkten nachgewiesen werden. Zudem sollten 30 ECTS im Bereich BWL vorliegen. In besonderen Fällen kann unter Auflage zugelassen werden, sofern diese Auflagen den Umfang von 5 ECTS nicht überschreiten.

Unterrichtssprache

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft bietet diesen Studiengang überwiegend in deutscher Sprache an.

Regelstudienzeit

4 Semester bis zum Master.

Durchschnittliche Studiendauer

Es liegen noch keine Erfahrungswerte vor.

Förderungshöchstdauer nach BAföG

4 Semester bis zum Master.

Fremdsprachen-Anforderungen

Infolge der internationalen Ausrichtung der Masterstudiengänge werden gute Englischkenntnisse vorausgesetzt. Zudem sind grundlegende EDV-Kenntnisse unverzichtbar.

Informationen zum Studium

Warum sollte ich mich für einen Masterstudiengang in Sales Management entscheiden? Und welche beruflichen Perspektiven habe ich später als Absolvent dieses Studienganges?

Der Vertrieb wird von vielen Managern als „Motor des Wachstums“ bezeichnet. In Zeiten der Globalisierung und Digitalisierung schaffen Vertriebsmitarbeiter häufig den entscheidenden Wettbewerbsvorteil für Unternehmen. Fernab vom völlig veralteten „Einfach-nur-Verticken“-Image haben Vertriebsmitarbeiter und -führungskräfte heutzutage hoch anspruchsvolle Aufgaben. Sie:

- erarbeiten gemeinsam mit ihren Kunden Lösungen für deren Bedürfnisse,
- analysieren hoch komplexe Zusammenhänge,
- verhandeln um sechs- und mehrstellige Summen,
- führen große Vertriebsteams
- und das häufig im internationalen Kontext.

Die Karrierechancen für gut ausgebildete Absolventen im Vertrieb sind exzellent. Denn der Vertrieb ist nicht nur ein sehr großes Beschäftigungsfeld, sondern auch ein wachsendes: 46% der deutschen Unternehmen planen, ihre Vertriebsmannschaft um bis zu 30% zu vergrößern. Zugleich haben Unternehmen jedoch schon heute Probleme, geeignete Bewerber zu finden. Dies wird durch die bisherige Lücke im universitären Bildungssystem verstärkt.

Mit dem Angebot des ersten regulären universitären Masterstudiengangs Sales Management Europas füllt das Sales & Marketing Department diese Lücke.

Ein Informationsvideo zum Masterstudiengang ist zu finden unter: http://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/sales_management/master_of_science

Module des Master-Studiums

Der Masterstudiengang verbindet das Know-How aus wissenschaftlicher Top-Forschung mit einem sehr praxisorientierten Ansatz. In vielen Modulen werden reale strategische Problemstellungen von namhaften Unternehmen formuliert und durch die Sales Management-Studierenden Lösungen erarbeitet. Durch diese enge Verzahnung mit der Unternehmenspraxis bekommen die Teilnehmer des Studiengangs schon vor dem Abschluss tiefe Einblicke in die Partnerunternehmen und die beruflichen Herausforderungen im Vertrieb.

Zum Beispiel lernen Studierende in ‚Salesperson Perspective –Managing the Personal Selling Process‘ Grundlagen und aktuelle Forschungsergebnisse des Kundenbeziehungs-Managements kennen. Darauf aufbauend werden in ‚Negotiation Management‘ theoretisch fundierte Kenntnisse zum Verlauf von Verhandlungen vermittelt. Um jedoch ein guter Verhandlungsführer zu werden, reichen theoretische Kenntnisse nicht aus. Daher verhandeln Studierende in dem Modul gegen Vertriebsprofis. Die Verhandlungsführung wird ausgewertet und nachfolgend analysiert, um die persönlichen Fähigkeiten der Studierenden zu reflektieren und gezielt zu trainieren. Genauso werden auch methodische Kompetenzen im Rahmen von Market Research-Seminaren vermittelt. Dieses Wissen ist dann der „Werkzeugkasten“, mit dem die Studierenden in (Projekt-)Seminaren reale Problemstellungen von Praxispartnern analysieren und strategische Empfehlungen erarbeiten. Feedback von Vertriebsführungskräften inklusive!

Folgende Veranstaltungen sind, neben einer großen Auswahl an Wahlmodulen, Bestandteil des Studiengangs und können in Form von Pflicht- oder Wahlpflichtmodulen belegt werden. Das Modulhandbuch ist auf der Fakultätsseite online abrufbar.

Wissenschaftliche Grundlagen:

Sales and Marketing Theory (5 ECTS)

Sales and Marketing Research Methods (10 ECTS)

Branchenfokus:

Sales in Service Markets (5 ECTS)
Sales in Business-to-Business Markets (5 ECTS)
Sales in Luxury Markets (5 ECTS)

Vertriebsmanagement:

Self-Expression Management (5 ECTS)
Negotiation Management (5 ECTS)
Salesperson Perspective: Managing the Personal Selling Process (5 ECTS)
Sales Manager Perspective: Managing the Sales Force (5 ECTS)
Strategic Decisions in the Sales Organization (10 ECTS)
International Sales Module – in Kooperation mit internationalen Partneruniversitäten (5 ECTS)

Praktika

Pflichtpraktikum, 8 Wochen (10 ECTS)
Research Internship (5 ECTS)

(Empirische) Seminare

Sales and Marketing Seminar (5 ECTS)
Empirical Sales and Marketing Seminar (5 ECTS)
Advanced Empirical Sales and Marketing Seminar (10 ECTS)
Project Seminar: Sales and Marketing in Practice (10 ECTS)
Business Game on Strategic Marketing (5 ECTS)

Masterarbeit

Masterarbeit (30 ECTS)

Promotion

Master-Absolventen in ‚Management‘, ‚Economics‘, ‚Management and Economics‘, Diplom-Ökonomen, Inhaber eines anderen wirtschaftswissenschaftlichen Masters oder Diploms und unter bestimmten Voraussetzungen auch Absolventen anderer Studiengänge können die Promotion zum Dr. rer. oec. anstreben, sofern das Examen mit Prädikat bestanden wurde (Näheres siehe Promotionsordnung der Fakultät).

International

Unsere Ansprechpartner für Auslandsangelegenheiten der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft betreuen unter anderem den Studierendenaustausch im Rahmen des Sokrates-Erasmus-Programms der Europäischen Union.

Kooperation mit ausländischen Universitäten

University of Notre Dame (U.S.A.)
Loughborough University (U.K.)
Universität St. Gallen und University of Lugano (Schweiz)

Weitere Informationen:

<http://www.wiwi.rub.de/international/>

Internet

- **Homepage:** www.wiwi.rub.de
- **Fachschaft:** www.rub.de/fsi/

Allgemeine Informationen

- Allgemeine Informationen zur Master-Bewerbung an der Ruhr-Universität:
www.rub.de/zsb/master.htm
- Master-NC-Werte an der Ruhr-Universität
(Ergebnisse werden jeweils nach Abschluss des Verfahrens veröffentlicht):
http://www.rub.de/studierendensekretariat/studium/bewerbung_zulassung/master_archiv.html.de
- Broschüren der Zentralen Studienberatung der Ruhr-Universität rund ums Studieren
www.rub.de/zsb/service/download.htm
- Akademisches Förderungswerk (Wohnen, BAföG und mehr)
www.akafoe.de/
- International Office der Ruhr-Universität
www.international.rub.de/intoff/
- Career-Service der Ruhr-Universität
www.rub.de/careerservice
- Hochschulteam der Arbeitsagentur Bochum
www.rub.de/zsb/stud-beratung/h-team.htm

Zentrale Studienberatung der Ruhr-Universität

Gebäude SSC, Ebene 1, Raum 105

Tel.: 0234 / 32 22435

Anfragen per **Mail:** zsb@rub.de

Internet: <http://www.rub.de/zsb>

Unsere Beratungszeiten finden Sie unter
www.rub.de/zsb/zeiten

Redaktion: Ludger Lampen
Rev. 24.08.2018