



Leitfaden - Sales Professional (VWA)

In einem Semester zum Vertriebsprofi

Vertriebsmanagement für Praktiker. Lernen Sie die neuesten wissenschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse für den Vertrieb kennen. Der VWA Sales Professional ist ein kompaktes Semester bestehend aus Vorlesungen, Onlinekursen und Fallstudien und schließt mit dem Zertifikat zum **Sales Professional (VWA)** ab.



Ausbau der Vertriebskompetenz - der Profi in der Distribution

Vorsprung durch Wissen!



I. Inhaltsverzeichnis

I. Inhaltsverzeichnis	II
II. Inhalte des Sales Professional (VWA)	1
III. Zeitlicher Ablauf und Lerntransfer	2
IV. Anrechnungen	3
IV.I Anrechnungen für Betriebswirte VWA	3
IV.II Anrechnungen im Betriebswirt & Bachelor of Arts	3
V. Prüfungen	4
V.I Prüfung Internationales Marketing	4
V. II Prüfung der Fallstudie	4
V.III Mündliche Abschlussprüfung	4
V.IV Anmeldung zur Prüfung	5
VI. Abschluss	6
VII. Verantwortliche Dozenten	7
VIII. Verantwortlicher Mitarbeiter der VWA Rhein-Neckar	8
IX. Ausblick und Orientierung	9

II. Inhalte des Sales Professional (VWA)

Internat. Marketing	Einkauf/ Purchasing	Service Mana- gement	CRM	Sales Mana- gement	Personal Selling	Digital Selling	Fallstudie
20 UE 5 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende	12 UE 3 Abende
3 CP	2 CP	2 CP	2 CP	2 CP	2 CP	2 CP	8 CP
Klausur	Mündliche Prüfung oder Klausur über alle 6 Teile						Präsentation & Abschluss- arbeit
Findet im Betriebswirt (VWA) statt	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielles Vertriebs- modul	Spezielle Fallstudie zu Vertriebs- thema
Anrechnung in oder aus Betriebswirt (VWA)							Anrechnung in Betriebswirt (VWA)
Wird mit Bachelor- studiengang durchgeführt							

Das Modul „Internationales Marketing“ wird gemeinsam mit dem Bachelorstudiengang der VWA Rhein-Neckar gelesen. Die Kursteilnehmer erhalten zur Vorbereitung einen Lehrbrief zu den Grundlagen des Marketing.

Sämtliche weiteren Module finden ausschließlich für die Kursteilnehmer des Sales Professional (VWA) statt.

III. Zeitlicher Ablauf und Lerntransfer

Der einsemestrige Studiengang zum Sales Professional (VWA) beginnt jeweils zu Beginn des Sommersemesters im März und endet nach knapp fünf Monaten intensivem Studium Mitte Juli mit den mündlichen Abschlussprüfungen. Die exakten Vorlesungstermine entnehmen Sie bitte dem aktuellen Vorlesungsplan.

Die Mischung aus Präsenzveranstaltungen/ Vorlesungen und Blended Learning Einheiten gewährt einen sehr hohen Lerntransfer bei einer sehr guten Studierbarkeit. Dabei obliegt es dem jeweiligen Dozenten, das Verhältnis zwischen Vorlesungen und Blended Learning Einheiten zu disponieren.

Die Kombination aus Wissensvermittlung durch Vorlesungen, angeleitetem Selbststudium und Transferarbeiten bieten die besten Voraussetzungen, das Erlernte bei der Arbeit im Vertrieb anwenden zu können.

IV. Anrechnungen

IV.I Anrechnungen für Betriebswirte VWA

Absolventen aus dem Studiengang „Betriebswirt (VWA)“ kann das Fach „Internationales Marketing“ angerechnet werden.

IV.II Anrechnungen im Betriebswirt & Bachelor of Arts

Absolventen des Sales Professional (VWA) können sich beim Weiterstudium zum Betriebswirt (VWA) das Fach Marketing Grundlagen sowie die Fallstudie anrechnen lassen. Internationales Marketing kann darüber hinaus sogar für Bachelorstudenten im Bachelorstudiengang angerechnet werden.

V. Prüfungen

V.I Prüfung Internationales Marketing

Die Prüfung in dem Modul „Internationales Marketing“ findet im Rahmen des Bachelorstudiengangs der VWA Rhein-Neckar statt. Die Prüfungsform ist üblicherweise eine schriftliche Prüfung. Der Studienleiter kann eine andere Prüfungsform vorgeben. Wiederholungsprüfungen können auch in Form einer mündlichen Prüfung oder einer Hausarbeit durchgeführt werden.

V. II Prüfung der Fallstudie

Die Fallstudie setzt sich aus einer Hausarbeit und einer Präsentation zusammen. Der betreuende Dozent bildet aus beiden Leistungen eine Gesamtnote. Art und Umfang der beiden Prüfungsleistungen werden durch den Dozenten festgesetzt. Üblicherweise umfasst die Hausarbeit jedoch einen Textteil von 10 - 12 Seiten.

V.III Mündliche Abschlussprüfung

Die mündliche Abschlussprüfung findet vor den Dozenten der vertriebsbezogenen Fächer statt (Internationales Marketing ist ausgenommen). Hierbei werden die Kenntnisse modulübergreifend geprüft. Der Transferfähigkeit, die akademischen Kenntnisse praxisrelevant einzusetzen, wird besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

V.IV Anmeldung zur Prüfung

Die Kursteilnehmer werden automatisch zu allen Prüfungen angemeldet. Sollte ein Kursteilnehmer nicht an einer Prüfung teilnehmen wollen, so muss er dieses der Verwaltung der VWA Rhein-Neckar anzeigen.

Wichtig: Die Prüfungsform, Notengewichtung, Fehlversuche, etc. wird durch die jeweils gültige Prüfungsordnung geregelt.

VI. Abschluss

Die erfolgreichen Absolventen erhalten ein Abschluss-Zertifikat, welches sie berechtigt, den Titel „Sales Professional (VWA)“ zu tragen. Zum erfolgreichen Abschluss und die Erlangung des Titels „Sales Professional (VWA)“ muss die Gesamtnote 4,0 oder besser lauten. Dabei darf maximal ein Modul mit schlechter als 4,0 bewertet worden sein.

Die Modulprüfungen gehen mit nachfolgender Gewichtung in die Bildung der Abschlussnote ein:

- 20 % Marketing Grundlagen oder Internationales Marketing
- 40 % die Fallstudie
- 40 % die mündlichen Abschlussprüfungen

VII. Verantwortliche Dozenten

Professor Dr. Klaus Blettner

Studienleiter der VWA Rhein-Neckar

Dekan des Fachbereichs Marketing und

Personalmanagement der Hochschule Ludwigshafen

Kontakt:

blettner@vwa-rhein-neckar.de



Professor Dr. Stefan Gabriel

Professor für Technischen Vertrieb und

Einkauf an der Technischen Hochschule Bingen

Kontakt:

s.gabriel@th-bingen.de



VIII. Verantwortlicher Mitarbeiter der VWA Rhein-Neckar

Ihre Anmeldung senden Sie bitte per E-Mail an:

Jens Knödler, M.A.
Bildungsreferent

Tel. 0621 43218-15
salesprofessional@vwa-rhein-neckar.de



Bei organisatorischen Fragen oder Fragen zur Konzeption, können Sie sich gerne auch telefonisch an Herr Knödler wenden.



Professionals - Betriebswirt - Bachelor - Master

IX. Ausblick und Orientierung

Die Absolventen des Sales Professional (VWA) qualifizieren sich durch ihre erlangten praktischen und akademischen Fähigkeiten für Schlüsselstellen im Vertrieb. Ein weiterführendes Studium an der VWA Rhein-Neckar befähigt die Studenten, Führungspositionen innerhalb des Vertriebs oder auf Unternehmensleitungsebene wahrzunehmen. Attraktive Anrechnungsmöglichkeiten der Leistungen aus dem Sales Professional (VWA) verkürzen die anschließende Studiendauer.

Die VWA Rhein-Neckar e.V.

Seit mehr als 50 Jahren engagiert sich die VWA erfolgreich in der beruflichen Weiterbildung. Sie vermittelt Fach- und Führungskräften aus Wirtschaft und Verwaltung in berufsbegleitenden Studiengängen und Seminaren die für eine erfolgreiche Berufstätigkeit erforderliche Handlungskompetenz und bietet dadurch eine Alternative zu einer Hochschulausbildung.



Ihr Ansprechpartner:

Herr Jens Knödler, M.A.
Telefon: 0621 43218-15
E-Mail: knoedler@vwa-rhein-neckar.de

Nähere Informationen finden Sie auch im Internet: www.vwa-rhein-neckar.de oder auf unserer Facebook-Seite: www.facebook.com/vwa.rn



Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Rhein-Neckar e.V.

Heinrich-Lanz-Str. 19-21
68165 Mannheim
Telefon: 0621 43218-0
Telefax: 0621 43218-18

Mitglied im Bundesverband Deutscher Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademien

