

## Vorlesungsplan

**Sales Professional (VWA)**

im Sommersemester 2018

Stand: 01.12.2017



DIE WISSEN SCHAFFT

Datum	KW	Uhrzeit	Vorlesung	Hörsaal	Dozent
Montag, 5. März 2018		17:45 - 21:00	Purchasing/ Einkauf		Prof. Dr. Gabriel
Dienstag, 6. März 2018			Purchasing/ Einkauf - Blended Learning		Prof. Dr. Gabriel
Donnerstag, 8. März 2018		17:45 - 21:00	Purchasing/ Einkauf		Prof. Dr. Gabriel
Montag, 19. März 2018		17:45 - 21:00	Personal Selling		Prof. Dr. Blettner
Dienstag, 20. März 2018			Personal Selling - Blended Learning		Prof. Dr. Blettner
Donnerstag, 22. März 2018		17:45 - 21:00	Personal Selling		Prof. Dr. Blettner
Montag, 9. April 2018		17:45 - 21:00	Digital Selling		Prof. Dr. Blettner
Dienstag, 10. April 2018			Digital Selling - Blended Learning		Prof. Dr. Blettner
Donnerstag, 12. April 2018		17:45 - 21:00	Digital Selling		Prof. Dr. Blettner
Montag, 16. April 2018		17:45 - 21:00	CRM im Vertrieb		Prof. Dr. Gabriel
Dienstag, 17. April 2018			CRM im Vertrieb - Blended Learning		Prof. Dr. Gabriel
Donnerstag, 19. April 2018		17:45 - 21:00	CRM im Vertrieb		Prof. Dr. Gabriel
Mittwoch, 25. April 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Mittwoch, 2. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Montag, 7. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Montag, 14. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Dienstag, 22. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Montag, 28. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Mittwoch, 30. Mai 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck

# Vorlesungsplan

## Sales Professional (VWA)

im Sommersemester 2018

Stand: 01.12.2017



DIE WISSEN SCHAFFT

Datum	KW	Uhrzeit	Vorlesung	Hörsaal	Dozent
Montag, 4. Juni 2018		17:45 - 21:00	Fallstudie Einführung		Prof. Dr. Blettner
Dienstag, 5. Juni 2018		17:45 - 21:00	Fallstudie Vertiefung		Prof. Dr. Blettner
Montag, 11. Juni 2018		17:45 - 21:00	Internationales Marketing		Prof. Dr. Rüger-Muck
Montag, 11. Juni 2018		17:45 - 21:00	Service Management		Prof. Dr. Gabriel
Dienstag, 12. Juni 2018			Service Management - Blended Learning		Prof. Dr. Gabriel
Donnerstag, 14. Juni 2018		17:45 - 21:00	Service Management		Prof. Dr. Gabriel
Montag, 18. Juni 2018		17:45 - 21:00	Sales Management		Prof. Dr. Blettner
Dienstag, 19. Juni 2018			Sales Management - Blended Learning		Prof. Dr. Blettner
Donnerstag, 21. Juni 2018		17:45 - 21:00	Sales Management		Prof. Dr. Blettner
Montag, 2. Juli 2018		17:45 - 21:00	Fallstudie Präsentation		Prof. Dr. Blettner
<b>Freitag, 13. Juli 2018</b>		<b>14:00 - 17:00</b>	<b>Mündl. Abschlussprüfung Sales Professionell (VWA)</b>	<b>VWA</b>	<b>Prof. Dr. Blettner Prof. Dr. Gabriel</b>

**\*Achtung: Internationales Marketing zusammen mit Betriebswirt (VWA)/ Bachelor of Arts**