

Die DHBW ist mit 34.000 Studierenden größte Hochschule Baden-Württembergs und realisiert ihr duales Studienkonzept mit über 9.000 Partnern. Am Standort Mosbach bereiten wir Ihre Studierenden auf die Herausforderungen der Arbeitswelt vor: Am Campus finden sich top-ausgestattete Vorlesungsräume und Hightech-Labore für Lehre und Forschung. Wir achten auf Qualität in der Lehre: Unsere 75 Professorinnen und Professoren und 900 externen Lehrbeauftragten nutzen die neuesten mediendidaktischen Technologien und e-Learning-Tools.

Kurze Wege, ein hervorragendes Betreuungsverhältnis und Professoren, die ihre Studierenden kennen, geben Sicherheit und erleichtern das Studium. Aus diesen Gründen haben wir trotz des anspruchsvollen Intensivstudiums (mit 210 statt 180 ECTS-Punkten) eine Erfolgsquote von rund 90 Prozent.



Voraussetzungen

- **Allgemeine** oder **fachgebundene Hochschulreife** sowie alternative Zulassungswege
- Abschluss eines **Studien- und Ausbildungsvertrages** mit einem an der DHBW zugelassenen Unternehmen

Studienbeginn

jährlich; 01. Oktober

Studienabschluss

Bachelor of Arts (B.A.)
BWL-Handel

Alle Infos, Details, Duale Partner und Kontakte online unter:

www.dhbw-mosbach.de/marketing

Kontakt: Prof. Dr. Jörn Redler, Studiengangsleitung
Lohrtalweg 10 – 74821 Mosbach
redler@dhbw-mosbach.de



HDM

Marketing und Vertrieb dual studieren

BWL-Handel (B.A.)
Vertiefungsrichtung Marketing
DHBW Mosbach

Studienangebot Marketing und Vertrieb in BWL-Handel

Der Handel ist einer der wichtigsten und vielfältigsten Wirtschaftsbereiche. Mit steigender Bedeutung. Er ist **international**, modern und in ständiger Veränderung. Handel bedeutet heute, **erlebnisreich gestaltete Läden** zu schaffen und zu leiten. Handel bedeutet heute ebenso, immer neue Lösungen für das moderne **Online-Shopping** zu finden und umzusetzen. Wichtige Herausforderungen finden sich zudem im **Handel zwischen Unternehmen**, zum Beispiel bei der Planung von Verkaufsaufgaben in Richtung anderer Unternehmen oder Behörden.

All dies erfordert für die Zukunft fachlich und sozial gut ausgebildete Nachwuchsführungskräfte. Der Studiengang BWL-Handel / Marketing vermittelt daher eine ganzheitliche, **betriebswirtschaftliche Grundlagenbildung**. Durch die Wahl der Vertiefung Marketing werden dabei ca. 25% der Studieninhalte auf die Themenfelder Marketing und Vertrieb ausgerichtet (s. auch Abb. rechts). Dadurch wird es möglich, gleichzeitig handelspezifische Marketing- und Vertriebsexpertise aufzubauen:

Ihre Vorteile im dualen Studium BWL-Handel / Marketing in Mosbach:

- Hoher Praxisbezug, ohne auf solide wissenschaftliche Grundlagen verzichten zu müssen.
- Hohe Wahrscheinlichkeit, anschließend im kooperierenden Unternehmen einen ersten Arbeitsplatz zu erhalten.
- Volle Anschlussfähigkeit für weiterführende Masterprogramme.
- Lehrveranstaltungen in Kursgrößen und persönliche Betreuung.
- Wechsel von jeweils 12-wöchigen Theorie- und Praxisphasen, Projektarbeiten und Bachelorarbeit in Kooperation mit Unternehmen.
- Möglichkeiten zum Auslandssemester und zur Teilnahme am International Program in Business (IPB)
- Regelmäßige Vergütung über die gesamte Studiendauer von drei Jahren

Studieninhalte

Das Fundament des 3-jährigen Studiums bilden die Fächer der Allgemeinen **Betriebswirtschafts- und Handelslehre** sowie der angrenzenden Grundlagenfächer. Auch fachübergreifende Management-Seminare und Trainings zur **Methoden- und Sozialkompetenz** (z. B. Rhetorik, Verhandlungsführung, Konfliktmanagement) sowie Planspiele sind fester Bestandteil.

Verbindlich sind auch Themen wie Marketing- und **Vertriebsgrundlagen, Marktforschung** oder spezielles **Handelsmarketing**. Die Abb. unten zeigt die wichtigsten Fächer.

In den Vertiefungsveranstaltungen zum **Marketing und Vertrieb** werden Themen des Marketings und des Handelsmarketings vom ersten Semester an intensiver studiert. Auf der Basis abwechslungsreicher Lehr- und Lernmethoden findet eine Auseinandersetzung u.a. mit folgenden Inhalten statt:

- Gestaltung von Kundenbeziehungen und **Vertrieb**
- Psychologische Grundlagen zum **Käuferverhalten**
- **Markenführung** und Marketing-Strategie
- Planung und Gestaltung von Läden und **Online-Shops**
- **Werbung, Online-Marketing** und Public Relations

Im 3. Studienjahr werden wechselnde Spezialthemen wie Dialogmarketing, Marketing-Controlling oder Employer Branding angeboten. Alle Marketing-Studierenden führen im 3. Jahr zudem eine **eigenständige Marktforschungs-Studie** durch.

Kerninhalte des Studiums im Überblick

BWL

- Allgemeine BWL
- **Marketing**
- Kosten-/Leistungsrechnung
- Supply-Chain-Management
- Unternehmensrechnung
- Organisation und Personal
- Management und Führung
- **Handelsmarketing**
- Handelsmanagement
- Quantitative Methoden, **Marktforschung**

Weitere Kernfächer

- Allgemeine VWL
- Mikro- und Makroökonomik
- Wirtschaftspolitik
- Wirtschaftsrecht
- Bürgerliches Recht
- Mathematik/Statistik

Methoden

- Finanzbuchführung
- Informationsmanagement
- Wissenschaftliches Arbeiten

Schlüsselqualifikationen

- Präsentation
- Projektmanagement
- Unternehmenssimulation
- ...

Vertiefung Marketing

- CRM und Vertrieb
- **Markenführung**
- **Psychologie des Käuferverhaltens**
- **Strategisches Marketing**
- **Online-Marketing**
- **Werbung und PR**
- **POS-Marketing**
- **Marketing-Seminar**

Praxismodule inkl. Projektarbeiten und Bachelorarbeit