

# Das Curriculum im Studiengang BWL – Handel - Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

	Semester 1	Semester 2	Semester 3	Semester 4	Semester 5	Semester 6
<b>Betriebswirtschaftslehre</b>	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	Unternehmensrechnung	Bilanzierung und Besteuerung	Personalwirtschaft, Organisation und Projektmanagement	Unternehmensführung	Mitarbeiterführung
	Technik der Finanzbuchführung	Technik der Finanzbuchführung				
<b>Volkswirtschaftslehre</b>	Einführung in die VWL	Mikroökonomik	Makroökonomik	Geld & Währung	Einführung in die Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaft	Ausgewählte Themen der Wirtschaftspolitik
<b>Recht</b>	Grundlagen des Rechts, Bürgerliches Recht I	Bürgerliches Recht II	Handels- & Gesellschaftsrecht	Grundzüge Arbeits- und Insolvenzrecht		
<b>Mathematik und Statistik</b>	Mathematik	Statistik				
<b>Kernmodule BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro</b>	Handelsbetriebslehre Bau, Haustechnik, Elektro	Handelsbetriebslehre Bau, Haustechnik, Elektro	Instrumente des Handelsmarketings	Instrumente des Handelsmarketings	Integrationsseminar zu Branchenthemen Bau, Haustechnik, Elektro	Integrationsseminar zu Branchenthemen Bau, Haustechnik, Elektro
	Supply Chain Management	Supply Chain Management	Quantitative Methoden	Quantitative Methoden	Strategisches Handelsmarketing	Strategisches Handelsmarketing
	Spezifische Handelskompetenzen Bau, Haustechnik, Elektro	Spezifische Handelskompetenzen Bau, Haustechnik, Elektro	Information und Digitalisierung	Information und Digitalisierung	Handelsmanagement Bau, Haustechnik, Elektro	Handelsmanagement Bau, Haustechnik, Elektro
			Grundlagen für die Planung von Gebäuden	Grundlagen für die Planung von Gebäuden	Grundlagen für die Realisierung von Gebäuden	Grundlagen für die Realisierung von Gebäuden
			Vertriebliche Besonderheiten der Wertschöpfungskette Bau, Haustechnik, Elektro	Vertriebliche Besonderheiten der Wertschöpfungskette Bau, Haustechnik, Elektro	Logistische Besonderheiten der Wertschöpfungskette Bau, Haustechnik, Elektro	Logistische Besonderheiten der Wertschöpfungskette Bau, Haustechnik, Elektro
<b>Schlüsselqualifikationen</b>	Methoden- und Sozialkompetenzen I	Methoden- und Sozialkompetenzen I	Methoden- und Sozialkompetenzen II	Methoden- und Sozialkompetenzen II	Methoden- und Sozialkompetenzen III	Methoden- und Sozialkompetenzen III
<b>Bachelorarbeit</b>					Projektskizze Bachelorarbeit	Bachelorarbeit
<b>Praxismodule</b>	Praxismodul I	Praxismodul I	Praxismodul II	Praxismodul II	Praxismodul III	Praxismodul III
<b>E-Commerce / Omni-Channel-Marketing</b>					Vertiefung E-Commerce	Omni-Channel-Marketing und weitere Tendenzen
<b>Marketing und Vertrieb</b>					Kundenpsychologie und Markenführung	Vertiefende Elemente des persönlichen Vertriebs
<b>Internationaler Vertrieb</b>					Grundlagen des International Business	Management Internationaler Unternehmen
<b>Logistik und SCM</b>					Vertiefung Handelslogistik	SCM und Produktionslogistik
<b>Finanzen und Controlling</b>					Financial Accounting	Management Accounting
<b>Führung und Personal</b>					Personal	Führung

Kernmodule

+ Funktionales Profilmodul\*

\* je nach Auswahl der Profilrichtung (ein Profilmodul von den 6 möglichen Profilmodulen)