

## FOR GRADUATES



# “Master of Science” in Betriebswirtschaft

## MARKETINGMANAGEMENT

### MARKETINGMANAGEMENT MODULE

- **Strategic Marketing Management**
- **E-Marketing/Multi Channel Integration**
- **Brand Management**
- **Marketing Management Simulations**
- **Consumer Behaviour Analysis**
- **Customer Relationship Management**
- **Communication Management**
- **New Business Development, Product Management and Innovation Management (B2B)**
- **International Marketing Management**
- **Strategic Sales Management (B2B)**

### PRAXISKONTAKTE

1. **Unternehmensexkursionen in / um München!**
2. **Auslandsexkursion derzeit optional nach San Diego**
3. **Ein mehrmonatiges (Auslands-) Praktikum bei einem Unternehmen oder ein Auslandsstudium (vor dem Eintritt in das 3. Studiensemester) wird unterstützt!**
4. **Lehrbeauftragte / Gastdozenten aus Unternehmen wirken an der Programmgestaltung pro Jahr mit!**

### GENERAL MANAGEMENT MODULE

- **Intercultural Competence and Negotiation**
- **Leadership and Change Management**
- **Marketing Research Methods and Projects**
- **Economic Analysis of Countries and Markets**

- Bachelorurkunde und –zeugnis in Betriebswirtschaft oder verwandten Studiengängen mit der Gesamtnote „2,4 oder besser“

### Zulassungskriterien, u.a

- Persönliches Aufnahmegespräch an der Hochschule München
- Nachweis englischer Sprachkenntnisse über TOEFL, IELTS, TOIEC o.a.

Weitere Informationen:  
<http://bw.hm.edu>

## Master of Science in BETRIEBSWIRTSCHAFT-

### Marketingmanagement

#### 1. Studiensemester

|        | Studienmodul   | Prüfungs-<br>verantwortlicher | Prüfungs-<br>leistungen | ECTS-<br>Punkte | SWS |
|--------|--|-------------------------------|-------------------------|-----------------|-----|
| M 3.1  | Economic Analysis of Countries and Markets                                 | Prof. Dr. Fidelis Lankes      | SP                      | 5               | 4   |
| M 3.3  | Project Study: Strategic Marketing Management in Selected Industries (B2B) | Prof. Dr. Richard Hofmaier    | StA                     | 5               | 4   |
| M 3.7  | Communication Management and Concept Development                           | Prof. Dr. Werner Thieme       | PA                      | 5               | 4   |
| M 3.8  | Marketing Research Methods and Projects                                    | Prof. Dr. Markus Wessler      | PA                      | 5               | 4   |
| M 3.9  | E-Marketing and Multi Channel Integration                                  | Prof. Dr. Klaus Gutknecht     | PA                      | 5               | 4   |
| M 3.13 | Consumer Behaviour Analysis  | Prof. Dr. Susanne Spintig     | StA                     | 5               | 4   |

#### 2. Studiensemester

|        | Studienmodul   | Prüfungs-<br>verantwortlicher                           | Prüfungs-<br>leistungen | ECTS-<br>Punkte | SWS |
|--------|--|---|-------------------------|-----------------|-----|
| M 3.2  | Intercultural Competence and Negotiation               | Prof. Dr. Harald Müllich                                | Ref. und SP             | 5               | 4   |
| M 3.4  | Leadership und Change Management                       | Prof. Dr. Claudia Eckstaller<br>Prof. Dr. Wilhelm Maier | StA                     | 5               | 4   |
| M 3.5  | Marketing Management Simulations                       | Prof. Dr. Klaus Gutknecht                               | PA                      | 5               | 4   |
| M 3.6  | Brand Management for Consumer Goods and Media Products | Prof. Dr. Werner Thieme                                 | StA                     | 5               | 4   |
| M 3.10 | Strategic Sales and Key Account Management (B2B)       | Prof. Dr. Richard Hofmaier                              | SP                      | 5               | 4   |
| M 3.14 | Customer Relationship Management                       | Prof. Dr. Susanne Spintig                               | SP                      | 5               | 4   |

#### 3. Studiensemester

|        | Studienmodul   | Prüfungs-<br>verantwortlicher | Prüfungs-<br>leistungen | ECTS-<br>Punkte | SWS |
|--------|--|-------------------------------|-------------------------|-----------------|-----|
| M 3.11 | New Business Development, Product Management and Innovation Management (B2B) | Prof. Dr. Richard Hofmaier    | SP                      | 5               | 4   |
| M 3.12 | Research Study: International Marketing Management                           | Prof. Dr. Werner Thieme       | PA                      | 5               | 4   |
| M 3.15 | Masterarbeit und Masterseminar   |                               | MA, Kol                 | 20              | 4   |

Juli 2016

- Regelungen zu einem Auslandsstudium im Master werden gesondert ausgewiesen.
- Fehlende ECTS können nach dem zweiten Studiensemester in Form eines (Auslands)-Praktikums nachgeholt werden.
- Studiengangsleitung: Prof. Dr. Werner Thieme