

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

**FHDW**

FACHHOCHSCHULE FÜR DIE WIRTSCHAFT  
HANNOVER



MASTER OF ARTS  
**MARKETING- UND  
VERTRIEBSMANAGEMENT**

MASTER

---

## AUF EINEN BLICK

<b>Studiengang:</b>	<b>Marketing- und Vertriebsmanagement</b>
<b>Abschluss:</b>	Master of Arts (M.A.)
<b>Regelstudienzeit:</b>	15 Monate Präsenzstudium + Master-Thesis + Kolloquium (Gesamtstudiendauer 21 Monate)
<b>Studienbeginn:</b>	Jeweils zum 1. Januar eines Jahres
<b>Voraussetzungen:</b>	Diplom oder Bachelor-Abschluss mit mind. 210 ECTS-Leistungspunkten (bei nur 180 ECTS Aufbaustudium an der FHDW möglich)
<b>Bewerbungsschluss:</b>	Jeweils Ende September eines Jahres
<b>Studierende pro Jahr:</b>	Max. 25
<b>Studiengebühren:</b>	14.490,- Euro (für das gesamte Studium)

---

## DER STUDIENGANG

In einer zunehmend globalisierten Wirtschaftswelt spielen Marketing und Vertrieb eine immer wichtigere Rolle für den Unternehmenserfolg. Gefragt sind hochqualifizierte Spezialisten, die nicht nur wissen, was Produkte erfolgreich macht und einzelne Zielgruppen erwarten, sondern die dieses Wissen auch in funktionierende, auf das jeweilige Unternehmen ausgerichtete Strategien umsetzen können.

Der Studiengang „Marketing- und Vertriebsmanagement“ bereitet Sie umfassend auf anspruchsvolle Fach- und Führungsaufgaben in diesem Bereich vor. Sie erwerben ein breites methodisches und praktisches

Wissen und lernen, dieses fachspezifisch umzusetzen. Dazu gehören beispielsweise der Aufbau von Vertriebsstrukturen, die klassische und digitale Markenführung und die Grundlagen der Verkaufs- und Verhandlungspsychologie für die 1:1- und 1:n-Kommunikation. Nach Abschluss des Studiums starten Sie mit einem breiten Kenntnisfundament in den Job.

**Einen echten Karrierevorsprung verschafft Ihnen die kurze Studiendauer: Den Masterabschluss erwerben Sie bereits nach 21 Monaten. Gleichzeitig legen Sie das Fundament für eine wissenschaftliche Karriere und die Promotion.**

---

## INHALTE UND ZIELE

Der Studiengang ist betriebswirtschaftlich ausgerichtet und konzentriert sich auf die marktseitige Steuerung von Unternehmen im In- und Ausland. Er vermittelt umfassendes und aktuelles Fachwissen zu den hochdynamischen Bereichen Marketing und Vertrieb. Sie qualifizieren sich damit für eine Karriere als Marketing-Manager/in, Vertriebsbeauftragte/r oder auch im Business Development.

Thematisiert werden alle klassischen und modernen Marketing-Ausrichtungen, die heute zum Einsatz kommen. Dazu gehören das Anwenden und Auswerten der unterschiedlichen Marktforschungsmethoden, die Gestaltung von Produkten und die Umsetzung einer entsprechenden Markierung und Markenführung sowie der effektive Einsatz der vielfältigen Kommunikationsinstrumente. Ergänzend behandelt das Studium auch die strategische und operative Ausprägung einer modernen Preispolitik.

Darüber hinaus erwerben Sie spezifisches Vertriebswissen, wie Verkaufspsychologie, Verkaufsstrukturen und -zyklen oder auch Absatzkanalmanagement. Hier geht es um die Grundlagen moderner Vertriebsorganisation, aber auch um das Personalmanagement im Vertrieb. Sie lernen, Vertriebsfolge durch eine strukturierte Absatzsteuerung systematisch zu begleiten.

Nach Abschluss des Studiums verfügen Sie über ein Managementwissen, das deutlich über das Studium und den Berufseinstieg hinaus wirkt und Sie optimal auf zukünftige Führungsaufgaben mit fachlicher und/oder disziplinarischer Ausrichtung vorbereitet.

### Sie lernen:

- die wesentlichen Kompetenzen für das Management einer Abteilung, eines Bereichs oder auch größerer Verantwortlichkeiten;
- in vertiefenden und praxisrelevanten Diskussionen die Kernfunktionen des Marketings;
- die relevanten Methoden und Instrumente des strategischen und operativen Marketings;
- Vertriebsorganisation und Absatzbemühungen zu planen, mit zugeordnetem Personal umzusetzen und zu steuern;
- die zentralen verhaltenswissenschaftlichen Hintergründe von Kommunikations- und Verkaufssituationen sicher anzuwenden.

---

Der große Anteil an Vertriebswissen, das der Studiengang vermittelt, ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal der FHDW Hannover und für unsere Studierenden ein absolutes Wettbewerbsvorteil.

---

---

## DIE STUDIENORGANISATION

Ihr Studium beginnt zum 1. Januar eines Jahres. Unser festes Studienprogramm mit transparenten und verlässlichen Abläufen erleichtert Ihnen von Beginn an die Planung und Organisation Ihrer Ausbildung. So werden beispielsweise alle Unterrichts-, Prüfungs- und Sondertermine wie Blockseminare mit langem zeitlichen Vorlauf bekannt gegeben.

Im 3-Monats-Rhythmus wechseln sich während der ersten 15 Monate Ihres Studiums Phasen mit zahlreichen Präsenzveranstaltungen und Phasen mit einem hohen Selbststudiums-Anteil ab. Sie absolvieren also drei Monate lang fünf bis sechs Veranstaltungen pro Woche an der FHDW. In den darauffolgenden drei Monaten findet nur eine Veranstaltung an zwei Wochenenden statt. Den Rest der Zeit nutzen Sie für das Selbststudium und die Fachreflexionen. Unter Umständen lässt sich so das Studium auch mit Ihrer Berufstätigkeit kombinieren.

In der letzten Studienphase fertigen Sie schließlich über einen Zeitraum von drei Monaten Ihre Master-Thesis (Abschlussarbeit) an. Nach deren Korrektur folgt ein abschließendes Kolloquium, in dem Sie Ihre Master-Thesis vor zwei Gutachtern verteidigen.

Das Studium endet nach 21 Monaten mit der Verleihung des akademischen Grades „Master of Arts“ (M.A.), der zur Aufnahme eines Promotionsstudiums berechtigt.



---

Der Lohn für Ihren Einsatz: Sie eröffnen sich neue Karriere-chancen und werden auch persönlich an Ihrem Studium wachsen.

---

# LEHRVERANSTALTUNGEN IM STUDIENGANG „MARKETING- UND VERTRIEBSMANAGEMENT (M.A.)“ \*

Quartal	Kompetenzblock Vertrieb	Kompetenzblock Marketing	Kompetenzblock Management	
1. Jahr	1.	<b>DIENSTAG</b> Gestaltung des Vertriebs- prozesses	<b>MITTWOCH</b> Quantitative Methoden der Marktforschung <b>MITTWOCH</b> Kommunikationsallokation und klassische Kommuni- kationsinstrumente	<b>FREITAG</b> Leadership <b>FREITAG</b> Planungsprozesse
	2.	<b>FREITAG/SAMSTAG</b> Anreiz- und Motivations- systeme (Blockseminar an zwei Wochenenden)	—	—
	3.	<b>DIENSTAG</b> Personalführung im Vertrieb <b>DIENSTAG</b> Verhaltens- und Verkaufspsy- chologie (U1)	<b>MITTWOCH</b> Konzeption und Durchführung eines Marktforschungsprojekts <b>MITTWOCH</b> Digitale Kommunikations- instrumente	<b>FREITAG</b> International Management (Lehrveranstaltung in Englisch)
	4.	—	<b>FREITAG/SAMSTAG</b> Kundenbindung und Rück- gewinnung (Blockseminar an zwei Wochenenden)	—
2. Jahr	1.	<b>DIENSTAG</b> Methoden der Absatz- steuerung <b>DIENSTAG</b> Verhaltens- und Verkaufs- psychologie (U2)	<b>MITTWOCH</b> Produktmanagement und Markenführung <b>MITTWOCH</b> Preismanagement	<b>FREITAG</b> Managementkonzepte der Unternehmensentwicklung <b>FREITAG</b> Change- und Projekt- management
	2.	Master-Thesis und Kolloquium		

\*Änderungen vorbehalten



---

## STUDIENGEBÜHREN UND -FINANZIERUNG

Als private Fachhochschule finanziert sich die FHDW über Studiengebühren. Im Master-Studiengang „Marketing- und Vertriebsmanagement“ liegen diese bei insgesamt 14.490 Euro. Für das Aufbaustudium bei einem Bachelor-Abschluss mit 180 ECTS-Leistungspunkten entstehen zusätzliche Studiengebühren von bis zu 1.800 Euro.

Diese Kosten sind steuerlich absetzbar. Falls Sie das Studium nebenberuflich absolvieren, bezuschusst oder übernimmt Ihr Arbeitgeber unter Umständen die Finanzierung. Im Gegenzug ist es üblich, die Master-Thesis an aktuellen Fragestellungen des Unternehmens auszurichten und eine längerfristige Zusammenarbeit zu vereinbaren.

Alternativ bieten die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) sowie alle großen Bankinstitute günstige Studienkredite an, um Studiengebühren und Lebenshaltungskosten zu finanzieren. Wir beraten Sie gerne zu Ihren Möglichkeiten.

---

## VORAUSSETZUNGEN, AUSWAHLVERFAHREN UND BEWERBUNG

Voraussetzung für die Aufnahme des Master-Studiums „Marketing- und Vertriebsmanagement“ ist ein berufsqualifizierender Hochschulabschluss mit mindestens 210 ECTS-Leistungspunkten (Credit Points). Falls Sie nicht über die nötige Anzahl an Credit Points verfügen, können Sie die fehlenden in einem einsemestrigen Aufbaustudium an der FHDW nachholen. Ihr Studiengangsleiter berät Sie dazu gerne.

Die Bewerbung erfolgt online über unsere Website [www.fhdw-hannover.de](http://www.fhdw-hannover.de). Neben allgemeinen Angaben zu Ihnen und Ihrem bisherigen Ausbildungs-Werdegang benötigen wir ein Motivationsschreiben von Ihnen, in dem Sie darlegen, warum Sie das Studium absolvieren möchten.

Sind Ihre Unterlagen vollständig bei uns eingegangen und erfüllen Sie die formalen Voraussetzungen, laden wir Sie zu einem persönlichen Gespräch ein. Hier geht es darum, Ihre Persönlichkeit und Motivation besser kennenzulernen. Unsere Professorinnen und Professoren erlauben dabei individuell, ob Sie das Studienziel selbstständig und verantwortungsvoll erreichen können. Fällt ihr Urteil positiv aus, können Sie zum 1.1. des folgenden Jahres mit dem Studium beginnen.

Auch Quereinsteiger aus Diplomstudiengängen oder Studiengängen anderer Fachrichtungen mit wirtschaftswissenschaftlichem Fundament können nach Prüfung des Einzelfalls aufgenommen werden. Sprechen Sie uns gern dazu an.



---

# STUDIERN AN DER FHDW HANNOVER

An der FHDW Hannover bilden wissenschaftliche Ausbildung und Berufsqualifizierung eine enge Einheit. Praxiserfahrungen sind in allen Studienabschnitten integriert. Sie erwerben somit eine fundierte wissenschaftliche Ausbildung, die auch als Grundlage für eine spätere Promotion dienen kann, und setzen Ihr theoretisches Wissen gleichzeitig vielfältig und unter realen Bedingungen um.

Trotz dieses hohen Anspruchs absolvieren Sie das Masterstudium in nur eineinhalb Jahren – auch dank unseres besonderen Studienkonzeptes. **Die FHDW Hannover fordert viel – bietet aber auch viel:**

## Individuelle Betreuung

Die FHDW Hannover ist eine kleine, fast familiäre Hochschule. Jede Professorin und jeder Professor ist durchschnittlich für 25 Studierende zuständig. Das ermöglicht die außergewöhnliche Betreuungsqualität: Unsere Studierenden haben eine persönliche, stabile Beziehung zu den Dozentinnen und Dozenten. Auch außerhalb der Sprech- und Vorlesungszeiten sind die Lehrenden verlässliche Ansprechpartner – nicht nur in Studienbelangen.

## Studentisches Leben

Die Studierenden sind eng in die Hochschulprozesse eingebunden. Monatlich finden Abstimmungsgespräche mit der Hochschulleitung statt. Und auch unter den Studierenden wird das Miteinander großgeschrieben – ein weiterer Vorteil der überschaubaren Größe der FHDW Hannover, in der nahezu jeder jeden kennt. Die Kommilitoninnen und Kommilitonen initiieren Sportwettkämpfe und Exkursionen, laden Firmenvertreterinnen und -vertreter ein, finden oft und gern Zeit für gemeinsame Unternehmungen auch jenseits des Studiums.

## Unternehmenspartner

Die enge Zusammenarbeit mit Unternehmen ist eine wesentliche Grundlage des Studienkonzeptes. Davon profitieren alle Beteiligten: Die Studierenden durch den Zugriff auf attraktive Stipendien, das Sammeln wertvoller Berufserfahrung schon während des Studiums und den frühen, engen Kontakt zu potenziellen Arbeitgebern; die FHDW Hannover durch topaktuelle und am Unternehmensalltag ausgerichtete Lehrinhalte und

unsere mehr als 200 Partnerunternehmen, die durch die gezielte Förderung leistungsstarker Studierender ihre Personalentwicklung von Fach- und Führungskräften langfristig steuern können.

## Internationalität

Praxis- und Studienphasen im Ausland sind mögliche Bestandteile des FHDW-Studienkonzeptes. Organisatorisch unterstützt werden sie von der FHDW Hannover und ihren Partnerunternehmen, gefördert durch europäische ERASMUS- und PROMOS-Mittel.

## Top in allen Rankings

Vom ZEIT-Studienführer über das Centrum für Hochschulentwicklung bis hin zum Studienqualitätsmonitor des Deutschen Zentrums für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) – seit Jahren bestätigen Befragungen und Rankings die hervorragende Qualität unserer Ausbildung. Speziell in den Bereichen Studiensituation, Studienangebot, Betreuung sowie Verzahnung von Theorie und Praxis belegen wir regelmäßig die vorderen Plätze.



Studiengangsleiter „Marketing- und Vertriebsmanagement (M.A.)“

**Prof. Dr. Torsten Spandl**

0511 28483-419

torsten.spandl@fhdw.de

---

---

## DIE FHDW HANNOVER

Die Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover ist staatlich anerkannt und gehört zu den renommiertesten Privathochschulen Deutschlands. Kleine Lerngruppen sowie intensive und individuelle Betreuung – das sind die Grundpfeiler unseres international ausgerichteten Studienkonzeptes. Wir bieten zudem interessante Master-Studiengänge an.

Aktuelle Rankings bestätigen regelmäßig die hohe Qualität unserer Ausbildung, die wissenschaftliches Arbeiten und eine fundierte berufliche Qualifikation auf einzigartige Weise verbindet. Möglich wird dies durch unsere enge Kooperation mit führenden Unternehmen der Regionen Hannover und Lüneburg/Celle sowie der IHK Niedersachsen.

---

Weitere Informationen erhalten Sie bei der

### **Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover**

Freundallee 15 › 30173 Hannover

Fon: 0511 28483-70 › Fax: 0511 28483-5070

E-Mail: [info-ha@fhdw.de](mailto:info-ha@fhdw.de)

[www.fhdw-hannover.de](http://www.fhdw-hannover.de)

### **Studienberatung jeden Donnerstag 14–16 Uhr**



## STUDIENGÄNGE AN DER FHDW HANNOVER:

### BACHELOR

International Management/BWL (B.A.)

Unternehmertum und  
Mittelstandsmanagement/BWL (B.A.)

Steuern und Revisionswesen/BWL (B.A.)

Finanzdienstleistungen/BWL (B.A.)

Consulting/Business Transformation/BWL (B.A.)

Versicherungswirtschaft/BWL (B.A.)

Informatik (B.Sc.)

Wirtschaftsinformatik (B.Sc.)

### MASTER

Marketing- und Vertriebsmanagement (M.A.)

Versicherungsmanagement (M.A.)

Controlling, Finanzen und  
Risikomanagement (M.Sc.)

Information Engineering (M.Sc.)

Bewerbungen sind ganzjährig online möglich.