

Vorlesungsplan Master of Arts Financial Sales Management

Die Übersicht soll Ihnen ein Überblick verschaffen. Es können Abweichungen in der Reihenfolge der Seminare (sie finden Donnerstags-Samstag statt)			1. Semester
Präsenztermin			
	1. Tag	08:30 - 10:00 KickOff 10:00 - 19:00 Rechnungswesen und Controlling	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Rechnungswesen und Controlling	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Finanzmathematik und Statistik	
	4. Tag	08:30 - 17:30 Finanzmathematik und Statistik	
Präsenztermin			
	1. Tag	08:30 - 17:30 Steuern für Beratungs- und Vertriebsunternehmen	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Kommunikation und Führung	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Kommunikation und Führung	
Präsenztermin			
	1. Tag	08:30 - 17:30 Recht für Finanzberatung und -vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Finanzmanagement	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Finanzmanagement	
Präsenztermin			
	1. Tag	08:30 - 17:30 Recht für Finanzberatung und -vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Dienstleistungs- und Produktportfolio	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Dienstleistungs- und Produktportfolio	
Präsenztermin			
	1. Tag	14:00 - 17:00 Klausur Modul 1 "Wertorientierte Unternehmensführung"	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Angebots- und Vertriebskalkulation	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Angebots- und Vertriebskalkulation	
28.02.2020		11:00 - 14:00 Klausur Modul 3 "Geschäftsmodellentwicklung"	
12.03. - 14.03.2020			2. Semester
	1. Tag	08:30 - 17:30 Kundensegmentsteuerung und CRM	
	2. Tag	08:30 - 17:30 Kundensegmentsteuerung und CRM	
	3. Tag	08:30 - 17:30 Konsumentenpsychologie	
02.04. - 04.04.2020			
	1. Tag	08:30 - 17:30 Angewandte Wirtschaftspolitik	

	2. Tag	08:30 - 17:30	Risiko und Versicherungen	3. Semester
	3. Tag	08:30 - 17:30	Risiko und Versicherungen	
Präsenztermin	1. Tag	08:30 - 17:30	Angewandte Wirtschaftspolitik	
	2. Tag	08:30 - 17:30	Kapitalmarkt und Banken	
	3. Tag	08:30 - 17:30	Kapitalmarkt und Banken	
Präsenztermin	1. Tag	08:30 - 17:30	Zielgruppenorientierter Vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 17:30	Marktforschung	
	3. Tag	08:30 - 17:30	Marktforschung	
Präsenztermin	1. Tag	08:00 - 11:00	Klausur Modul 2 "Finanzwirtschaft"	
		11:30 - 19:00	Zielgruppenorientierter Vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 19:00	Planspiel Banken / Versicherungen	
	3. Tag	08:30 - 17:30	Planspiel Banken / Versicherungen	
Abgabe Hausarbeit Modul 4 "Kundenmanagement"				
Präsenztermin	1. Tag	08:30 - 17:30	Personalmanagement im Vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 17:30	On- und Offline Vertriebskanäle	
	3. Tag	08:30 - 17:30	On- und Offline Vertriebskanäle	
08.10. - 10.10.2020				
	1. Tag	08:30 - 17:30	Personalmanagement im Vertrieb	
	2. Tag	08:30 - 17:30	Strategien	
	3. Tag	08:30 - 17:30	Strategien	
Präsenztermin	1. Tag	14:00 - 17:00	Klausur Modul 5 "Vertriebsorganisation"	
	2. Tag	08:30 - 17:30	Prozesse und IT	
	3. Tag	08:30 - 17:30	Prozesse und IT	
Präsenztermin	1. Tag	08:30 - 17:30	Projektkonzeption und -umsetzung	
	2. Tag	08:30 - 17:30	Projektkonzeption und -umsetzung	
Abgabe Projektarbeit Modul 6 "Projektmanagement"				
Präsenztermin	Master - Thesis Kolloquium Master - Thesis			4. Semester
