

**Studien- und Prüfungsordnung (SPO)
Master of Arts (M.A.) IV**

**§ 1
Geltungsbereich**

Diese SPO gilt für den Studiengang mit dem Abschluss "Master of Arts" (M.A.) im Bereich

"Professional Skills and Management"

und Vertiefungsrichtungen auf Basis der gültigen Rahmenstudien- und Rahmenprüfungsordnung.

**§ 2
Dauer und Gliederung des Studiums**

- (1) Der Studiengang ist als Präsenzstudium in Ergänzung mit Selbstlern- und Transferanteilen angelegt.
- (2) Termine, Fristen, Orte und zusätzliche Angebote sind im jeweiligen Ausbildungsvertrag (inklusive Studienplan) geregelt.
- (3) Dauer und Planstruktur: Siehe Anhang II

**§ 3
Zulassungsvoraussetzungen, Module, Leistungen**

- (1) Die grundsätzlichen Zulassungsvoraussetzungen sind in den Rahmenordnungen festgelegt. Besondere Zulassungsvoraussetzungen sind im Anhang I aufgeführt.
- (2) Die Module gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind im Anhang II zur SPO aufgeführt.
- (3) Die Leistungen (Nachweise und Punkte) zu den Modulen gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind ebenfalls im Anhang II zur SPO aufgeführt.

**§ 4
Inkrafttreten**

Datum: 01.12.2009

Anhang I: SPO M.A. IV
Bereich: Professional Skills and Management
Vertiefungsrichtung: Banking and Finance (BF)
Akkreditierung: -

Durch Beschluss des Hochschulrates und Bestätigung durch die zuständige Senatsverwaltung gelten folgende Festlegungen:

1. Dauer

Das Studium umfasst i.d.R. 24 Monate, die üblicherweise aufeinander folgend absolviert werden.

2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer) [davon Wahlpflichtfach]	335 [63]	3.015 [567]	96 [18]
b	Selbstlernen (empfohlen)	77	693	s.o.
c	Projektarbeit und abschließende Thesis	80	720	24
	Gesamte Studiendauer	492	4.428	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Studium:

31a Die Zulassung zu dieser Vertiefungsrichtung setzt ein abgeschlossenes Bachelorstudium, Diplomstudium oder einen vergleichbaren Hochschul-Studienabschluss voraus.

31b Leistungen aus Studiengängen an staatlich anerkannten Hochschulen können vom zuständigen Prüfungsausschuss angerechnet und zum Erlass der zu erbringenden Leistungen führen, wenn in einem ersten wirtschaftswissenschaftlichen Studium Leistungen mit Nachweis im Umfang von mindestens 210 CP erbracht worden sind.

3.2 Module: Siehe Modulprofile.

4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

41a Kann im Rahmen der Teilnahme von vom zuständigen Prüfungsausschuss zugelassenen Foren und Wettbewerben erbracht werden.

4.2 Grundlagen

42a Im Rahmen der Pflichtmodule BF1 bis 12 müssen 72 CP erbracht werden.

42b Kann im Rahmen der Teilnahme von vom zuständigen Prüfungsausschuss zugelassenen Foren und Wettbewerben erbracht werden.

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

44a Drei Wahlpflichtmodule im Umfang von 18 CP müssen erbracht werden. Hiervon können 6 CP durch die Teilnahme an einer von der SHB angebotenen Summer School erworben werden.

44b Inhalt: Spezifische Festlegung durch den verantwortlichen Prüfungsausschuss.

4.5 Ergänzung Pflicht

45a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Studiums gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen während der Phase einer dann zu erfolgenden vorläufigen Zulassung geschlossen werden.

4.6 Ergänzung fakultativ

46a Angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.7 Allgemeine Erläuterungen

AI (All) Anhang I (Anhang II)

AP Abschlussprüfung

CP Credit Point (Basis 30h/CP)

EF Ergänzung fakultativ

EPF Ergänzung Pflicht

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 9h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

MT Master Thesis

P Präsentation

PA Projektarbeit

PK Projekt

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SA Studienarbeit

SL Selbstlern

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TDR Transfer-Dokumentation-Report

TR Transfer

VT Vertiefungsrichtung

5. Module und Leistungen

Siehe Anhang II.

Anhang I: SPO M.A. IV
Bereich: Professional Skills and Management
Vertiefungsrichtung: Real Estate (RE)
Akkreditierung: -

Durch Beschluss des Hochschulrates und Bestätigung durch die zuständige Senatsverwaltung gelten folgende Festlegungen:

1. Dauer:

Das Studium umfasst i.d.R. 24 Monate, die üblicherweise aufeinander folgend absolviert werden.

2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer) [davon Wahlpflichtfach]	333 [63]	2.997 [567]	96 [18]
b	Selbstlernen (empfohlen)	75	693	s.o.
c	Projektarbeit und abschließende Thesis	80	720	24
	Gesamte Studiendauer	488	4.392	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Studium:

- 31a Die Zulassung zu dieser Vertiefungsrichtung setzt ein abgeschlossenes Bachelorstudium, Diplomstudium oder einen vergleichbaren Hochschul-Studienabschluss voraus.
- 31b Leistungen aus Studiengängen an staatlich anerkannten Hochschulen können vom zuständigen Prüfungsausschuss angerechnet und zum Erlass der zu erbringenden Leistungen führen, wenn in einem ersten wirtschaftswissenschaftlichen Studium Leistungen mit Nachweis im Umfang von mindestens 210 CP erbracht worden sind.

3.2 Module: Siehe Modulprofile.

4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

41a Kann im Rahmen der Teilnahme von vom zuständigen Prüfungsausschuss zugelassenen Foren und Wettbewerben erbracht werden.

4.2 Grundlagen

42a Im Rahmen der Pflichtmodule RE1 bis 10 müssen 60 CP erbracht werden.

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

44a Drei Wahlpflichtmodulen im Umfang von 18 CP müssen erbracht werden. Hiervon können 6 CP durch die Teilnahme an einer von der SHB angebotenen Summer School erworben werden.

44b Sofern angeboten. Inhalt: Spezifische Festlegung durch den verantwortlichen Prüfungsausschuss.

4.5 Ergänzung Pflicht

45a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Studiums gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen während der Phase einer dann zu erfolgenden vorläufigen Zulassung geschlossen werden.

4.6 Ergänzung fakultativ

46a Angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.7 Allgemeine Erläuterungen

AI (All)	Anhang I (Anhang II)
AP	Abschlussprüfung
CP	Credit Point (Basis 30h/CP)
EF	Ergänzung fakultativ
EPF	Ergänzung Pflicht
Gew.	Gewichtung
h	Stunde (Basis 9h/Tag)
K	Klausur
LNW	Leistungsnachweis
MT	Master Thesis
P	Präsentation
PA	Projektarbeit
PK	Projekt
PSA	Projektstudienarbeit
S	Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])
SA	Studienarbeit
SL	Selbstlern
SPO	Studien- und Prüfungsordnung
TDR	Transfer-Dokumentation-Report
TR	Transfer
VT	Vertiefungsrichtung

5. Module und Leistungen

Siehe Anhang II.

Anhang I: SPO M.A. IV
Bereich: Professional Skills and Management
Vertiefungsrichtung: Communication, Marketing, Sales, Media and Human Resources (CMSMH)
Akkreditierung: -

Durch Beschluss des Hochschulrates und Bestätigung durch die zuständige Senatsverwaltung gelten folgende Festlegungen:

1. Dauer:

Das Studium umfasst i.d.R. 24 Monate, die üblicherweise aufeinander folgend absolviert werden.

2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer) [davon Wahlpflichtfach]	224 [135]	2.016 [1.215]	96 [60]
b	Selbstlernen (empfohlen)	96	864	s.o.
c	Projektarbeit und abschließende Thesis	80	720	24
	Gesamte Studiendauer	400	3.600	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Studium: -

3.2 Module: Siehe Modulprofile.

4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer:

41a -

4.2 Grundlagen

42a -

4.3 FoKus

-

4.4 Wahlpflicht

44a Sofern angeboten. Inhalt, Workload und Kompensationsmöglichkeit: Spezifische Festlegung durch den verantwortlichen Prüfungsausschuss.

4.5 Ergänzung Pflicht

45a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Studiums gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen während der Phase einer dann zu erfolgenden vorläufigen Zulassung geschlossen werden.

4.6 Ergänzung fakultativ

46a Angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.7 Allgemeine Erläuterungen

AI (All) Anhang I (Anhang II)

AP Abschlussprüfung

CP Credit Point (Basis 30h/CP)

EF Ergänzung fakultativ

EPF Ergänzung Pflicht

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 9h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

MT Master Thesis

P Präsentation

PA Projektarbeit

PK Projekt

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SA Studienarbeit

SL Selbstlern

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TDR Transfer-Dokumentation-Report

TR Transfer

VT Vertiefungsrichtung

5. Module und Leistungen

Siehe Anhang II.

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Banking and Finance / major / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management							
VT: Banking and Finance (BF)	*	*	*	*	*	120	120
Banking and Finance / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130731-2008-08-29							
PK1: Projekt (PK)	Gemäß Zulassung # siehe PK-Moduleile			*	*	80	24
Banking and Finance / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130732-2008-08-29							
PK1.1: Transferdokumentation und -report (TDR)	Festlegung in den einzelnen Modulen			*	*	TDR	*
Banking and Finance / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130733-2008-08-29							
PK1.2: Projektstudienarbeit (PSA)	SPO: AI-41a			*	*	20	PSA 1 24 6
Banking and Finance / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130734-2008-08-29							
PK1.3: Projektarbeit (PA)	Basis für die und dokumentiert in der Thesis			*	*	*	PA 1 * *
Banking and Finance / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130735-2008-08-29							
PK1.4: Thesis	Wissenschaftliche Dokumentation zur Projektarbeit			*	*	60	MT AP 1 45 18
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130736-2008-08-29							
GL-BF: Grundlagen Banking and Finance (GL-BF)	SPO: AI-42a			180	62	92	* * * 78
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130737-2008-08-29							
GL-BF1: Statistik für Finanzmärkte und Investitionen	Verteilungstheorien # Verteilungstests # Multivariate Analysemethoden # Marktzinsmethode und Marktzinsmodell der Investitionsrechnung, VOFI # Steuern und Unsicherheit in der Investitionsrechnung # DCF-Verfahren			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130738-2008-08-29							
GL-BF2: Internationale Finanzwissenschaft und -märkte	Konjunktur # Zintheorien/Inflation # Internationale Geld- und Kapitalmärkte # Vermögenstheorien			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130739-2008-08-29							
GL-BF3: Steuerung für Finanzdienstleister	Qualitative und quantitative Anreizsysteme zur Steuerung der Mitarbeiter eines Finanzdienstleisters # Integration in die Balanced Scorecard			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130740-2008-08-29							
GL-BF4: Unternehmensfinanzierung I	Übersicht über traditionelle Elemente und tiefergehende Auseinandersetzung mit modernen, innovativen Elementen der Innen- und Außenfinanzierung # Moderne Finanzierungsinstrumente # Verschuldungstheorien # Bilanzanalyse			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130741-2008-08-29							
GL-BF5: Kalkulationssysteme in Kreditinstituten	DB-Rechnung Einzelgeschäft periodisch/barwertig # ROI-Analyse/Gewinnbedarfsrechnung # VaR der einzelnen Risiken # Gesamtrisikostatus # Kennzahlen in Kreditinstituten			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130742-2008-08-29							
GL-BF6: Rhetorik, Präsentation und Projektcontrolling	Präsentation und Kommunikation im professionellen Kontext # Rhetorische Techniken und Methoden # Projektplanung, -steuerung und -implementierung			7,5	5	2,5	TDR K 1 3 3
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130743-2008-08-29							
GL-BF7: Portfoliomanagement	Portfoliotheorie # Kapitalmarkttheorie klassisch/modern # Aktives/passives Portfoliomanagement # PFM mit Immobilien, Aktien, Devisen # Financial Planning			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130744-2008-08-29							
GL-BF8: Finanzderivate	Preisbestimmung und Einsatzmöglichkeiten von Optionen, Futures, FRA, Swaps, Kreditderivaten und sonstigen Derivaten, inklusive strukturierter Produkte			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130745-2008-08-29							
GL-BF9: Bankbilanzierung und Bankenaufsicht	Einzelabschluss nach IFRS # Konzernabschluss nach IFRS # (Internationale) Eigenmittelvorschriften # (Internationale) Liquiditätsvorschriften			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130746-2008-08-29							
GL-BF10: Integrierte Rendite-/ Risikosteuerung	Risikokalküle nach MaRisk (Tragfähigkeit und Strategie) # Steuerung einzelner Risikokategorien, insbesondere Kreditrisiko, Zinsrisiko, Aktienrisiko, operationelles Risiko			22,5	7	9,5	TDR K 3 9 9
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130747-2008-08-29							
GL-BF11: Vertriebsmanagement	Vertrieb als Bestandteil eines Qualitätsmanagement-Systems # Vertrieb als Bestandteil der Wertschöpfungskette # Standardisierung und Optimierung vertrieblicher Abläufe # Grenzen des Qualitätsmanagements im Vertrieb # Kennzahlen für eine moderne Vertriebssteuerung # Aufbau einer potenzialorientierten Vertriebsstruktur			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130748-2008-08-29							
GL-BF12: Produktivitätsmanagement	Analyse der Betriebskosten # Verfahren zur Optimierung betrieblicher Abläufe # Outsourcing-Entscheidungen zur Produktivitätssteigerung # Produktivität und operationelles Risiko # Kennzahlen zur Produktivitätssteuerung			15	5	6	TDR K 2 6 6
Banking and Finance / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130749-2008-08-29							
GL-SA1: Studienarbeit (SA)	SPO: AI-42b, wissenschaftliche Arbeit zu einem Wahlpflichtfach (Best Practice Thema)			*	*	20	SA 1 6 6
Banking and Finance / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130750-2008-08-29							
WPF: Wahlpflicht (WPF)	SPO: AI-44a, modulspezifische Aufteilung der Seminar- und Transferfage (hier exemplarisch aggregiert)!			45	15	18	* * * 18
Banking and Finance / supplementation / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130752-2008-08-29							
EPF: Ergänzung Pflicht (EPF)	SPO: AI-45a			*	*	*	* * *
Banking and Finance / supplementation / facultative / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130751-2008-08-29							
EF: Ergänzung fakultativ (EF)	SPO: AI-46a			*	*	*	* * *

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130753-2008-08-29								
WPF-BF13: Bewertung von Intangible Assets	Theoretische Bewertungsansätze # Praktische Umsetzung der Messung und Steuerung von Intangible Assets in Finanzdienstleistungen	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130754-2008-08-29								
WPF-BF14: Versicherungsmanagement	Organisation von Versicherungsunternehmen # Versicherungsprodukte Bilanzen und Bilanzanalyse von Versicherungsunternehmen # Aufsichtsrecht für Versicherung und Versicherungsunternehmen # Rentabilitäts- und Risikomanagement in Versicherungsunternehmen	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130755-2008-08-29								
WPF-BF15: Real Estate	Arten und Organisation von Immobilienunternehmen # Der Markt für Immobilien Bewertung von Immobilien # Facility Management	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130756-2008-08-29								
WPF-BF16: Risikokapitalallokation und Treasury-Management	Theoretische Grundlagen der Kapitalallokation # Alternative Verfahren der Kapitalallokation # Aktive und passive Zinsbuchsteuerung	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130757-2008-08-29								
WPF-BF17: Human Capital Management und Organisation	Auf- und Ablauforganisation in Kreditinstituten # Spezielle Elemente der Personalwirtschaft und Führung von Mitarbeitern in Kreditinstituten	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130758-2008-08-29								
WPF-BF18: Corporate University	SPO: AI-44b	15	5	6	TDR K	2	6	6
Banking and Finance / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management BF-130759-2008-08-29								
WPF-BF19: Summer School	Banking and Finance	5	*	15	P	0,5	6	6

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Real Estate / major / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management								
VT: Real Estate (RE)	Gemäß Zulassung # siehe PK-Moduleile			*	*	*	120	120
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130760-2008-08-29								
PK1: Projekt (PK)	Gemäß Zulassung # siehe PK-Moduleile			*	*	80	*	24
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130761-2008-08-29								
PK1.1: Transferdokumentation und -report (TDR)	Festlegung in den einzelnen Modulen			*	*	*	TDR	*
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130762-2008-08-29								
PK1.2: Projektstudienarbeit (PSA)	SPO: AI-41a			*	*	20	PSA	1 24 6
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130763-2008-08-29								
PK1.3: Projektarbeit (PA)	Basis für die und dokumentiert in der Thesis			*	*	*	PA	*
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130764-2008-08-29								
PK1.4: Thesis	Wissenschaftliche Dokumentation zur Projektarbeit			*	*	60	MT AP	1 45 18
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130765-2008-08-29								
GL-RE: Grundlagen Real Estate (GL-RE)	SPO: AI-42a			178,5	60	91,5	*	* * 78
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130766-2008-08-29								
GL-RE1: Immobilien- und Kapitalmärkte	Volkswirtschaftliche Analyse der Bedeutung von Immobilien auf den internationalen Finanzmärkten # Reaktion von Immobilienmärkten auf real- und finanzwirtschaftliche Faktoren und deren Änderung			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130767-2008-08-29								
GL-RE2: Immobilienrecht für Wohn- und Geschäftsräume	Nationales und internationales Recht für Immobiliengeschäfte			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130768-2008-08-29								
GL-RE3: Statistische Verfahren/Kalkulation von Immobilieninvestitionen	Wahrscheinlichkeitsverteilungen, Verteilungstests, Multivariate Analysemethoden # Moderne Verfahren der Investitionsrechnung für Immobilien und Immobilienunternehmen			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130769-2008-08-29								
GL-RE4: Bewertung von Immobilien und Immobilienunternehmen	Analyse alternativer Bewertungsverfahren für Immobilien # Bewertung von Immobilien in Jahresabschlüssen # Spezifika der Bewertung von Immobilienfonds und Immobilienunternehmen			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130770-2008-08-29								
GL-RE5: Immobilien als Kapitalmarktprodukt	Vergleich der Attraktivität und Performance von Formen der direkten und indirekten/verbrieften Anlage in Immobilien (offene, geschlossene Fonds, Real Estate Private Equity, Immobilien-AGs, REITs)			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130771-2008-08-29								
GL-RE6: Rhetorik, Präsentation und Projektcontrolling	Präsentation und Kommunikation im professionellen Kontext # Rhetorische Techniken und Methoden # Projektplanung, -steuerung und -implementierung			7,5	3	2,5	TDR K	1 3 3
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130772-2008-08-29								
GL-RE7: Finanzierung von Immobilien und Immobilienunternehmen	Übersicht über traditionelle Elemente und tiefergehende Auseinandersetzung mit modernen, innovativen Elementen der Innen- und Außenfinanzierung # Moderne Finanzinstrumente # Verschuldungstheorien- jeweils mit immobilienwirtschaftlichem Bezug			12	4	5	TDR K	2 5 5
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130773-2008-08-29								
GL-RE8: Technisches Wissen der Immobilienbranche	Bautechnik für Immobilien, Baumaterialien, Ökologie und Bauen, Schäden an Gebäuden, Schadensursachen, Schadenbewertung			12	4	5	TDR K	2 5 5
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130774-2008-08-29								
GL-RE9: Berufsspezifische Rechtspraxis	Auseinandersetzung mit dem Recht von Berufsständen der Immobilienwirtschaft, insbesondere von Immobilienmaklern, Vermögensberatern, Sachverständigen			12	4	5	TDR K	2 5 5
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130775-2008-08-29								
GL-RE10: Real Estate Asset Management	Funktionen des Real Estate Asset Managers, Mietmanagement, Centermanagement, Budgetierung, Reporting			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130776-2008-08-29								
GL-RE11: CREM/Projektentwicklung und -realisation	Erfolgsorientiertes, effizientes Management eigengenutzter gewerblicher Immobilien; Projektmanagement bei der Entwicklung und Realisierung von Immobilien			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130777-2008-08-29								
GL-RE12: Immobilien und Vermögenstheorie	Analyse der volkswirtschaftlichen Bedeutung von Immobilien für das Vermögensmanagement privater und institutioneller Investoren			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130778-2008-08-29								
GL-RE13: Kalkulationssysteme in der Immobilienwirtschaft	Analyse der Verfahren zur Messung von Rentabilität und Risiko in Immobilienunternehmen			15	5	6	TDR K	2 6 6
Real Estate / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130779-2008-08-29								
GL-SA1: Studienarbeit (SA)	Wissenschaftliche Arbeit zu einem Wahlpflichtfach (Best Practice Thema)			*	*	20	SA	1 6 6
Real Estate / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130780-2008-08-29								
WPF: Wahlpflicht (WPF)	SPO: AI-44a, modulspezifische Aufteilung der Seminar- und Transferstage (hier exemplarisch aggregiert)!			45	15	18	*	* * 18
Real Estate / supplementation / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130782-2008-08-29								
EPF: Ergänzung Pflicht (EPF)	SPO: AI-45a			*	*	*	*	* *
Real Estate / supplementation / facultative / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management RE-130781-2008-08-29								
EF: Ergänzung fakultativ (EF)	SPO: AI-46a			*	*	*	*	* *

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)		Tage			LNW		Gew. Note	CP
		S	SL	TR	Art	h		
Real Estate / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130783-2008-08-29						
WPF-RE14: Steuerungskonzepte für Immobilienunternehmen	Rentabilitäts- und risikospezifische Steuerung der Geschäftsbereiche von Immobilienunternehmen	15	5	6	TDR K	2	6	6
Real Estate / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130784-2008-08-29						
WPF-RE15: Bilanzierung und Bilanzanalyse von Immobilien und Immobilienunte	Analyse der relevanten IFRS für Immobilien und Immobilienunternehmen; Spezifische Aspekte der Jahresabschlussanalyse von Immobilienunternehmen	15	5	6	TDR K	2	6	6
Real Estate / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130785-2008-08-29						
WPF-RE16: Portfoliomanagement mit Immobilien	Theoretische Grundlagen # Integration von Immobilien in das moderne Management von Immobilien- und Mixed Asset Portfolios	15	5	6	TDR K	2	6	6
Real Estate / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130786-2008-08-29						
WPF-RE17: Corporate University	SPO: AI-44b	15	5	6	TDR K	2	6	6
Real Estate / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130787-2008-08-29						
WPF-RE18: Summer School	Real Estate	5	*	15	P	0,5	6	6

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)		Tage			LNW		Gew. Note	CP	
		S	SL	TR	Art	h			
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / major / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management									
VT:	Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources (CMSMH)		*	*	*	*	*	120	120
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137241-2009-11-03									
PK1:	Projekt (PK)	Gemäß Zulassung # siehe PK-Moduleile	*	*	80	*	*	*	24
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137242-2009-11-03									
PK1.1:	Transferarbeit (TA)	Festlegung in den einzelnen Modulen	*	*	*	TA	*	*	
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137243-2009-11-03									
PK1.2:	Projektstudienarbeit (PSA)	SPO: AI-41a	*	*	20	PSA	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137244-2009-11-03									
PK1.3:	Projektarbeit (PA)	Basis für die und dokumentiert in der Thesis	*	*	*	PA	1	*	*
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137245-2009-11-03									
PK1.4:	Thesis	Wissenschaftliche Dokumentation zur Projektarbeit	*	*	60	MT AP	1	45	18
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137246-2009-11-03									
GL-MW:	Management und Wirtschaft (GL-MW)	SPO: AI-42a	32	31	57	*	*	*	36
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137247-2009-11-03									
GL-MW1:	Management Skills	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre # Unternehmensführung # Organisation und Change Management # Personalmanagement und Führung	7	6	7	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137248-2009-11-03									
GL-MW2:	Volkswirtschaftslehre und Managerial Economics	Grundlagen der Volkswirtschaftslehre # Mikroökonomie # Makroökonomie # Wirtschaftspolitik und Finanzwissenschaft # Managerial Economics	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137249-2009-11-03									
GL-MW3:	Finanzielle Planung und Steuerung	Finanzanalyse # Unternehmens- und Finanzplanung # Kosten- und Leistungsrechnung # Budgetierung # Controlling	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137250-2009-11-03									
GL-MW4:	Internationales und Interkulturelles Management	Globalisierung der Wirtschaft # Ökonomische und rechtliche Fragen im Kontext von Globalisierung und Internationalisierung der Unternehmung # Internationalisierungs- und Markteintrittsstrategien # Internationalisierung und funktionale Herausforderungen ins	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137251-2009-11-03									
GL-MW5:	Präsentation und Moderation	Moderationstechniken # Präsentationstechniken # Rhetorik # Management- und entscheidungsorientierte Kommunikation	5	5	5	TA K/C	1	4,5	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137252-2009-11-03									
GL-MW6:	Führung und Kommunikation	Teamarbeit und Teamführung # Mitarbeiterführung # Kommunikation # Konfliktmanagement # Führung der eigenen Person und Selbstmanagement	5	5	5	TA K/C	1	4,5	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137253-2009-11-03									
GL-MW7:	Quantitative and Research Methods	Mathematische und statistische Methoden in der betriebswirtschaftlichen Führung # Forschungsmethoden # Recherche und Analyse # Umgang mit Datenquellen, Daten und Informationen # Aufbereitung von Informationen für unternehmensrelevante Entscheidungen	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137254-2009-11-03									
GL-MW8:	Projektmanagement	Grundlagen des Projektmanagement # Projektplanung # Projektorganisation # Projekt-Controlling	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / basics / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137255-2009-11-03									
GL-SA1:	Studienarbeit (SA)	SPO: AI-42b, wissenschaftliche Arbeit zu einem Wahlpflichtfach (Best Practice Thema)	*	*	20	SA	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137256-2009-11-03									
WPF:	Wahlpflicht (WPF)	Modulspezifische Aufteilung der Seminar- und Transferstage	65	65	70	*	*	*	60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / supplementation / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137257-2009-11-03									
EPF:	Ergänzung Pflicht (EPF)	SPO: AI-45a	*	*	*	*	*	*	*
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / supplementation / facultative / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137258-2009-11-03									
EF:	Ergänzung fakultativ (EF)	SPO: AI-46a	*	*	*	*	*	*	*

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137259-2009-11-03							
WPF-CC: Corporate Communication (WPF-CC)		63	61	76	*	*	60 60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137260-2009-11-03							
WPF-CC1: Grundlagen der Kommunikation und des Mediensystems	Grundlagen der Meinungsbildung # Mediennutzung # Agenda Setting # Medienrecht- und Medienordnung # Redaktionelle Rechte # Presserecht # Medienwirkung	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137261-2009-11-03							
WPF-CC2: Public Relations (PR) und Journalismus	Grundlagen der Public Relations # Medien- und Redaktionskonzepte # Boulevardjournalismus # Die Arbeit des Pressesprechers # Meilensteine der PR # Fachjournalismus # Aktuelle PR-Konzepte und Entwicklungen	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137262-2009-11-03							
WPF-CC3: Strategische Öffentlichkeitsarbeit und PR I	Zentrale Elemente der Strategischen PR (z.B. Issues Management; Image, Reputation und Glaubwürdigkeit; Mediarelations und Einsatz einzelner Instrumente der Medienarbeit; Corporate Social Responsibility)	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137263-2009-11-03							
WPF-CC4: Strategische Öffentlichkeitsarbeit und PR II	Schwerpunkte sowie Fokus- und Spezialthemen der Strategischen PR (z.B. PR für Verbände; Internationale PR; Business-to-Business PR; Produkt PR; Investor Relations; PR für Personen; Nonprofit PR)	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137264-2009-11-03							
WPF-CC5: Strategische Öffentlichkeitsarbeit und PR III	Situationsabhängige und organisations-bezogene Strategische PR (z.B. Interne PR, Change Communications, Krisen PR)	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137265-2009-11-03							
WPF-CC6: Public Relations-Instrumente und Techniken I	Sprache als Teil des Image und Markenmanagements # Medienspezifische PR (z.B. Instrumente der Online-PR, PR in AV Medien) # Spezialinstrumente der PR (z.B. Lobbying, Sponsoring, Event, Product Placement)	7	6	7	TA K/C	1	6 6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137266-2009-11-03							
WPF-CC7: Public Relations-Instrumente und Techniken II	Mediaplanung und Medienresonanzanalyse Budgetierung und Erfolgskontrolle in der PR # Organisation (z.B. Aufbau einer PR Agentur, Organisation des PR-Bereichs)	5	5	5	TA K/C	1	4,5 4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137267-2009-11-03							
WPF-CC8: Innovationen im Bereich Public Relations	Nachhaltigkeit: Wertorientiertes Kommunikationsmanagement - Strategien, Instrumente, Praxisbeispiele # Kunden-PR: Innovative Wege zum Kunden, Kampagnen, Corporate Publishing # Storytelling: Neue Wege der Präsentation von Inhalten # Risikomanagement und Krisenprävention # Kommunikationscontrolling	7	6	7	TA K/C	1	6 6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137268-2009-11-03							
WPF-CC9: Klassische Marktkommunikation	Integrierte Positionierung und Segmentierung # Creative Brief # Mediaselektion # Werbewirkungsforschung	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137269-2009-11-03							
WPF-CC10: Dialogmarketing	Targeting # Auswahl der Dialogmedien # Gestaltung von Dialogmedien # Erfolgskontrolle im Dialogmarketing	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137270-2009-11-03							
WPF-CC11: Innovative Formen der Marktkommunikation	Eventmarketing # Sponsoring # Guerilla-Marketing # Marken-PR	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137271-2009-11-03							
WPF-CC12: Online-Marketing und Social Media Marketing	Suchmaschinenmarketing # Virales Marketing # Community-Marketing # Social Media and Communities	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137272-2009-11-03							
WPF-CC13: Markenführung	Bedeutung von Marken # Gestaltung von Markenarchitekturen # Ermittlung von Markenwerten # Management der Markenidentität	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137273-2009-11-03							
WPF-CC14: Marketing-Theorie und Marketing-Paradigmen	Market based und resource based view eines Unternehmens # Grundlagen der Neuen Institutionsökonomie (Principal-Agent-Theorie, Transaktionskostentheorie, Theorie der Verfügungsrechte) # Value Creation und Gestaltung von Geschäftsmodellen # Vom Transaktions- zum Beziehungsmarketing # Service Dominant Logic	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137274-2009-11-03							
WPF-CC15: Grundlagen des Marketing	Von der Absatzlehre zur marktorientierten Unternehmensführung # Ökonomische und psychografische Marketingziele # Grundlagen des strategischen Marketing # Die Marketinginstrumente im Überblick	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137275-2009-11-03							
WPF-CC16: Verhalten relevanter Austauschpartner	Konsumentenverhalten (b2c) # Organisationales Beschaffungsverhalten (b2b) # Competitive Analysis # Analyse relevanter Stakeholder	5	5	5	TA K/C	1	4,5 4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137276-2009-11-03							
WPF-CC17: Strategisches Marketing	Der KKV als Navigator im strategischen Marketing # Spitzensport und strategisches Marketing - hilfreiche Analogien # Spielarena, Spielverhalten und Spielregeln als marktstrategische Dimensionen	3	3	4	TA K/C	1	3 3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137277-2009-11-03							
WPF-CC18: Summer School	SPO: AI-44a: Optionales Studienangebot zur Entwicklung von internationaler Transferkompetenz	*	*	*	TA	*	* *

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137278-2009-11-03							
WPF-AMM: Advanced Marketing Management			63	60	77	*	60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137279-2009-11-03							
WPF-AMM1: Marktforschung	Gestaltung und Durchführung von Befragungen # Labor- und Feldexperimente # Beobachtung zur Gewinnung von Marktdaten # Qualitative vs. quantitative Marktforschung		4	4	5	TA K/C	4
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137280-2009-11-03							
WPF-AMM2: Verfahren zur Gewinnung entscheidungsrelevanter Informationen	Varianzanalyse # Regressionsanalyse # Faktorenanalyse # Conjoint-Analyse # Cluster-Analyse # Diskriminanzanalyse		4	4	4	TA K/C	3,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137281-2009-11-03							
WPF-AMM3: Produkt & Service	Innovationsmanagement# Management von Produktrelaunches # Produktbegleitende Dienstleistungen und Performance Contracting # Besonderheiten in der Konzeption von Dienstleistungsangeboten		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137282-2009-11-03							
WPF-AMM4: Pricing	Messung von Zahlungsbereitschaften # Preisdifferenzierung # Behavioral Pricing		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137283-2009-11-03							
WPF-AMM5: Klassische Marktkommunikation	Integrierte Positionierung und Segmentierung # Creative Brief # Mediasselektion # Werbewirkungsforschung		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137284-2009-11-03							
WPF-AMM6: Dialogmarketing	Targeting # Auswahl an Dialogmedien # Gestaltung von Dialogmedien # Erfolgskontrolle im Dialogmarketing		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137285-2009-11-03							
WPF-AMM7: Innovative Formen der Marktkommunikation	Eventmarketing # Sponsoring # Guerilla-Marketing # Marken-PR		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137286-2009-11-03							
WPF-AMM8: Online Marketing & Social Media	Suchmaschinenmarketing # Virales Marketing # Community-Marketing		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137287-2009-11-03							
WPF-AMM9: Vertrieb	Auswahl und Steuerung von Absatzmittlern # Franchising # Multi-Channel-Vertrieb # Sales Management		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137288-2009-11-03							
WPF-AMM10: Customer Relationship Management	Möglichkeiten zur Neukundengewinnung # Instrumente der Kundenbindung # Ansatzpunkte zur Kundenrückgewinnung # Customer Lifetime Value		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137289-2009-11-03							
WPF-AMM11: Markenführung	Bedeutung von Marken # Gestaltung von Markenarchitekturen # Ermittlung von Markenwerten # Management der Markenidentität		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137290-2009-11-03							
WPF-AMM12: Markenorientierte Gestaltung der Supply Chain	Virtuelle Unternehmen # Koordination von Wertschöpfungsnetzwerken # Kooperationsmarketing		2	1	2	TA K/C	1,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137291-2009-11-03							
WPF-AMM13: Marktorientierte Organisation des eigenen Unternehmens	Internes Marketing # Change Management # Behavioral Branding		2	1	2	TA K/C	1,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137292-2009-11-03							
WPF-AMM14: Rechtsmanagement im Marketing	Management von Schutzpositionen (Patente, Marken, usw.) # Produkthaftung # Schutzrechte von Kunden und Wettbewerbern		2	1	2	TA K/C	1,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137293-2009-11-03							
WPF-AMM15: Marketing Controlling	Marketing Spend Effectiveness # Key Performance Indicators # Marketing Cockpits		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137294-2009-11-03							
WPF-AMM16: Case Corporate Communication	C1: Marktdurchdringung und -verteidigung/ Marketing in wettbewerbsintensiven Märkten # C2: Eroberung neuer Märkte # C3: Eroberung neuer Kunden		5	5	5	TA K/C	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137295-2009-11-03							
WPF-AMM17: Marketing-Theorie und Marketing-Paradigmen	Market based und resource based view eines Unternehmens # Grundlagen der Neuen Institutionsökonomie (Principal-Agent-Theorie, Transaktionskostentheorie, Theorie der Verfügungsrechte) # Value Creation und Gestaltung von Geschäftsmodellen # Vom Transaktions- zum Beziehungsmarketing # Service Dominant Logic		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137296-2009-11-03							
WPF-AMM18: Grundlagen des Marketing	Von der Absatzlehre zur marktorientierten Unternehmensführung # Ökonomische und psychografische Marketingziele # Grundlagen des strategischen Marketing # Die Marketinginstrumente im Überblick		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137297-2009-11-03							
WPF-AMM19: Verhalten relevanter Austauschpartner	Konsumentenverhalten (b2c) # Organisationales Beschaffungsverhalten (b2b) # Competitive Analysis # Analyse relevanter Stakeholder		5	5	5	TA K/C	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137298-2009-11-03							
WPF-AMM20: Strategisches Marketing	Der KKV als Navigator im strategischen Marketing # Spitzensport und strategisches Marketing - hilfreiche Analogien # Spielarena, Spielverhalten und Spielregeln als marktstrategische Dimensionen		3	3	4	TA K/C	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137299-2009-11-03							
WPF-AMM21: Summer School	SPO: AI-44a: Optionales Studienangebot zur Entwicklung von internationaler Transferkompetenz		*	*	*	TA	*

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137300-2009-11-03							
WPF-SM: Sales Management (WPF-SM)	*	66	64	70	*	*	60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137301-2009-11-03							
WPF-SM1: Vertriebsplanung	Strategisches Vertriebsmanagement # Gestaltung des Vertriebssystems # Buying Center-Analyse und Einkäuferverhalten # Strategische und operative Vertriebsplanung # Gestaltung von Anreiz- und Entlohnungssystemen	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137302-2009-11-03							
WPF-SM2: Vertriebsorganisation	Direkter und indirekter Vertrieb # Ein- und mehrstufige Vertriebsorganisation # Multichannel- und Online-Vertrieb # Organisation von Innen-/Außendienst und Call Center # Besonderheiten sektoralen Vertriebs	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137303-2009-11-03							
WPF-SM3: Vertriebssteuerung	Qualitative und quantitative Vertriebssteuerung # Vertriebskanalanalysen # Schnittstellen und Konflikte zwischen Unternehmen und Vertrieb # Aufsetzen von Umsatzsteigerungs- und Kostensenkungsprogrammen	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137304-2009-11-03							
WPF-SM4: Vertriebscontrolling	Budgetierung und Controlling im Vertrieb # Ableitung vertriebsspezifischer KPIs durch die Analyse des Sales Cycles # Performance Measurement mittels Sales Score Card # Identifikation von Optimierungspotenzialen mittels Benchmarking	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137305-2009-11-03							
WPF-SM5: Account Management	Analyse des Konsumentenverhaltens # Expectation Management # Entwicklung kundenindividueller Pricingstrategien # Kundenwertanalyse und -segmentierung # Customer Relationship Management (CRM) # Key Account Management (KAM) # After Sales: Kundendienst und Beschwerdemanagement # Kundenbindungs- und Rückgewinnungsstrategien # Vertragsgestaltung	7	6	7	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137306-2009-11-03							
WPF-SM6: International Sales Management	Grundlagen des Exportgeschäfts # Internationale Marktforschung # Markt- und Branchenstrukturanalysen # Marktauswahl- und -eintrittsstrategien # Management internationaler Vertriebspartner # Vertrieb in Joint Ventures # Marketing-Mix auf internationalen Märkten # Intercultural Competences # Rechtliche Besonderheiten im internationalen Kontext	7	6	7	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137307-2009-11-03							
WPF-SM7: Leadership im Vertrieb	Grundlagen der Personalführung im Vertrieb # Situationsadäquate Führung von Sales-Mitarbeitern # Führen von Mitarbeitergesprächen # Kommunikation und Motivation # Management by Objectives # Delegation von Aufgaben und Verantwortlichkeiten # Konfliktmanagement in Vertriebsprozessen # Steigerung der Sales Performance durch Feedback und Coaching	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137308-2009-11-03							
WPF-SM8: Managerial Communication & Sales Reporting	Effiziente und effektive Kommunikation mit dem Pyramidenprinzip # Kommunizieren mit unterschiedlichen Persönlichkeiten/Hierarchieebenen # Situationsbedingter Einsatz unterschiedlicher Interaktionsstile # Erstellen überzeugender Sales Reports für Entscheidungsträger	3	3	4	TA K/C	1	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137309-2009-11-03							
WPF-SM9: Negotiation Skills & Account Management	Stakeholderanalyse # Value Based Selling: Herausstellen des Kundenwertes # Psychologie der Überzeugung: Entwicklung/Einsatz überzeugender Verkaufsstrategien # Zielorientierte Verhandlungsführung durch das DALAS-Modell # Souveränes Führen von Verkaufsgesprächen: Interviewing Skills und ESPAL-Modell # Konfliktmanagement durch sachorientiertes Verhandeln in Konfliktsituationen # Einwandbehandlung und Dealmaking # Souveräne Preisverhandlungen führen	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137310-2009-11-03							
WPF-SM10: Winning the pitch & Moderation von Sales-Meeting	Zielgruppenanalyse # Herausarbeitung des Präsentationsziels # Der zielorientierte Einsatz wahrnehmungs- und lernpsychologischer Modelle für die Präsentation # Segmentierung/Aufbereitung von Präsentationsinhalten # Herausarbeiten einer ansprechenden Value Message # Zielführende Visualisierung der Präsentationsinhalte # Souveräner Einsatz von Körpersprache und Rhetorik # Professioneller Umgang mit Fragen und schwierigen Zuhörern # Organisation und Durchführung von # Vertriebsmeetings # Moderation von Sales-Workshops	5	5	5	TA K/C	1	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137311-2009-11-03							
WPF-SM11: Marketing-Theorie und Marketing-Paradigmen	Market based und ressource based view eines Unternehmens # Grundlagen der Neuen Institutionsökonomie (Principal-Agent-Theorie, Transaktionskostentheorie, Theorie der Verfügungsrechte) # Value Creation und Gestaltung von Geschäftsmodellen # Vom Transaktions- zum Beziehungsmarketing # Service Dominant Logic	3	3	4	TA K/C	1	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137312-2009-11-03							
WPF-SM12: Grundlagen des Marketing	Von der Absatzlehre zur marktorientierten Unternehmensführung # Ökonomische und psychografische Marketingziele # Grundlagen des strategischen Marketing # Die Marketinginstrumente im Überblick	3	3	4	TA K/C	1	3



Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management						CMSMH-137313-2009-11-03		
WPF-SM13: Verhalten relevanter Austauschpartner	Konsumentenverhalten (b2c) # Organisationales Beschaffungsverhalten (b2b) # Competitive Analysis # Analyse relevanter Stakeholder	5	5	5	TA K/C	1	4,5	4,5
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management						CMSMH-137314-2009-11-03		
WPF-SM14: Strategisches Marketing	Der KKV als Navigator im strategischen Marketing # Spitzensport und strategisches Marketing - hilfreiche Analogien # Spielarena, Spielverhalten und Spielregeln als marktstrategische Dimensionen	3	3	4	TA K/C	1	3	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management						CMSMH-137315-2009-11-03		
WPF-SM15: Summer School	SPO: AI-44a: Optionales Studienangebot zur Entwicklung von internationaler Transferkompetenz	*	*		TA	*	*	*

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137316-2009-11-03							
WPF-MM: Media Management (WPF-MM)	*	60	60	79	*	*	60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137317-2009-11-03							
WPF-MM1: Finance and Control for Media Companies	Controlling # Finanzierung # Pricing	4	4	5	TA K/C	1	4
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137318-2009-11-03							
WPF-MM2: Distribution, Marketing and Sales for Media Companies	Nationaler und internationaler Medienhandel # Marketing Management # Sales Management # Branding	4	4	5	TA K/C	1	4
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137319-2009-11-03							
WPF-MM3: International Media	International Media Markets # US Media Market and Innovation	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137320-2009-11-03							
WPF-MM4: Film and TV	Film: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # TV: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137321-2009-11-03							
WPF-MM5: Print	Zeitung: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Zeitschrift: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Buch: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137322-2009-11-03							
WPF-MM6: Entertainment	Sports: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Games: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Entertainment: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137323-2009-11-03							
WPF-MM7: Online, Mobile and Interactive	Online: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Telecommunication: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen # Social Media: Geschäftsmodelle, Management, Strukturen, Strategien und aktuelle Herausforderungen	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137324-2009-11-03							
WPF-MM8: Advanced Media Management	Vertiefungs-Option 1: Finance and Control # Vertiefungs-Option 2 (alternative): Marketing and Sales # Vertiefungs-Option 3 (alternative): Technology and Innovation # Vertiefungs-Option 4 (alternative): Gründung und Entrepreneurship # Vertiefungs-Option 5 (alternative): Business Development and Innovation	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137325-2009-11-03							
WPF-MM9: Media Management and Markets	Medien-Märkte # Medien-System # Medien-Recht # Strategien in der Medienwirtschaft # Geschäftsmodelle in der Medienwirtschaft # Media: Formen, Forschung und Analyse	6	6	8	TA K/C	1	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137326-2009-11-03							
WPF-MM10: Kommunikation und Medien-Inhalte	Medien, Gesellschaft und Kultur # Kommunikations-Theorie # Journalismus und Kreation # Information und Presse # Medien-Inhalte als Wirtschaftsgut	3	3	4	TA K/C	1	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137327-2009-11-03							
WPF-MM11: Wertschöpfung in der Medienwirtschaft	Die Verwertungsketten in den Medien # Innovation und Kreation # Produktion # Distribution # Vermarktung	4	4	5	TA K/C	1	4
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137328-2009-11-03							
WPF-MM12: Technologie und Innovation	Medien-Technologien # Innovationen in der Medienwirtschaft # Innovationsmanagement	3	3	4	TA K/C	1	3
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137329-2009-11-03							
WPF-MM13: Summer School	SPO: AI-44a: Optionales Studienangebot zur Entwicklung von internationaler Transferkompetenz	*	*	*	TA	*	*

Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137330-2009-11-03								
WPF-HRM: Advanced Human Ressource Management		60	60	80	*	*	60	60
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137331-2009-11-03								
WPF-HRM1: HRM im Kontext der Unternehmensführung	Unternehmensführung und Personalfragen # HR-Strategie # Strategische und organisatorische Fragekomplexe des HRM # Organisationsentwicklung und Changemanagement # Arbeitsmarkt # Zukünftige Entwicklungen # Personalverwaltung # Zielsysteme	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137332-2009-11-03								
WPF-HRM2: Personalmarketing und -auswahl	Personalmarketing # Recrutin # Personalauswahlverfahren # Auswahl und Gespräche	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137333-2009-11-03								
WPF-HRM3: Personalentwicklung	Personalbeurteilung # Qualifizierung # Strategische Personalentwicklung	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137334-2009-11-03								
WPF-HRM4: Entgelt, Zeit und Controlling	Entlohnung # Tarifliche Regelungen # Leistungsorientierte Elemente der Entlohnung # Arbeitsze # Personal-Controlling # Lohnzahlung # Sozialleistungen # Performancemanagement	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137335-2009-11-03								
WPF-HRM5: Tarif- und Arbeitsrecht	Industrial Relations # Sozialversicherungsrecht # Arbeitsrecht # Konflikte	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137336-2009-11-03								
WPF-HRM6: Organisationsentwicklung	Organisationsentwicklung # Management von Veränderungen # Strategie und Strukturen # Prozesse, Kultur und Menschen # Experten- und Prozessberatung # Konzepte der Prozessberatung	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137337-2009-11-03								
WPF-HRM7: Trennung von Mitarbeitern und Nachfolgemangement	Trennung in Krisensituatio # Umgang mit Kündigung # Nachfolgemangement # Outplacement	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137338-2009-11-03								
WPF-HRM8: Führung	HRM und Leadership # Führungssysteme # Organisationale Führung # Interpersonelle Führung # Führungspsychologie # Effizienz und Führung # Der "optimale" Führungsstil # Resultatorientierte Führung # Optimierung des persönlichen Führungsverhaltens # Führung der eigenen Person # Präsentation und Repräsentation # Gesprächsführung und Verhandlung # Beurteilung und Zielvereinbarung	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137339-2009-11-03								
WPF-HRM9: Internationales Personalmanagement	Organisationaler, multinationaler und globaler Kontext # Globale Führung und Kommunikation # Führung im Umfeld kultureller Veränderungen # Multikulturelle Teams # Internationale Arbeitseinsätze # Globale Themen der Personalführung # Personalführung im Kontext des Gastlandes # Internationale Arbeitsverhältnisse (Arbeitgeber/Arbeitnehmer)	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137340-2009-11-03								
WPF-HRM10: Spezielle Aspekte des HRM	Psychologische Aspekte des Personalmanagements # Personalforschung # Interaktion in Organisationen # Konflikte # Die Psychodynamik von Konflikten # Gesundheitsmanagement # HR-Projekte # Schwierige Situationen: Sucht, Krise, Mobbing etc.	6	6	8	TA K/C	1	6	6
Communication, Marketing, Sales, Media and Human Ressources / focus / optional compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management CMSMH-137341-2009-11-03								
WPF-HRM11: Summer School	SPO: AI-44a: Optionales Studienangebot zur Entwicklung von internationaler Transferkompetenz	*	*	*	TA	*	*	*