

**Studien- und Prüfungsordnung (SPO)
für den Studiengang
Master of Arts (M.A.) IV
der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)**

**§ 1
Geltungsbereich**

Diese SPO gilt für den anwendungsbezogenen, postgradualen 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. Das Studium umfasst i.d.R. 24 Monate, die üblicherweise aufeinander folgend absolviert werden.
- (2) Termine, Fristen, Orte und zusätzliche Angebote sind im jeweiligen Ausbildungsvertrag (Studienplan) geregelt.
- (3) Planstruktur: Siehe Anhang II
- (4) Besondere Zulassungsvoraussetzungen: Siehe Anhang II.

**§ 3
Studienmodule, Leistungsnachweise**

- (1) Die Studienmodule gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind im Anhang II zur SPO aufgeführt.
- (2) Die Leistungsnachweise zu den Studienmodulen gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind ebenfalls im Anhang II zur SPO aufgeführt.

**§ 4
Inkrafttreten**

Diese Studien- und Prüfungsordnung tritt am 01.12.2009 in Kraft.

Anhang I: SPO M.A. IV
Bereich: Professional Skills and Management
Vertiefungsrichtung: Banking and Finance

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

1. Dauer:
Keine weiteren/besonderen Regelungen.

2. Planstruktur

	Mindest-	-Tage	-Zeit (h)*	CP
a	Studienmodule (davon Wahlpflichtfach)	335 (63)	3.015 (567)	96 (18)
b	Studienbegleitende Projektarbeit, sowie Projektdokumentation (u.a. Master Thesis)	80	720	24
c	Empfohlene Selbstlertage	77	693	s.o.
d	Gesamte Studiendauer	492	4.428	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzung

- 3.1 Die Zulassung zu dieser Vertiefungsrichtung setzt ein abgeschlossenes Bachelorstudium, Diplomstudium oder einen vergleichbaren Hochschul-Studienabschluss voraus.
- 3.2 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.

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 Basics:

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 Focus:

-

4.4 Optional Compulsory:

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 fakultativ:

45a Von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.6 Ergänzung Pflicht:

46a 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.

4.7 Allgemeine Erläuterungen:

- AI (All) Anhang I (Anhang II)
- AP Abschlussprüfung
- CP Credit Point
- EF Ergänzung fakultativ
- EPF Ergänzung Pflicht
- Gew. Gewichtung
- h Stunde (Basis 9h/Tag)
- K Klausur
- LNW Leistungsnachweis
- MT Master Thesis
- P Präsentation
- PA Projektarbeit
- PSA Projektstudienarbeit
- S Seminar (auch in Form von Vorlesungen, Blended Learning-Einheiten, Übungen, etc. [s. Studienplan])
- SA Studienarbeit
- SL Selbstlern
- SPO Studien- und Prüfungsordnung
- TDR Transferdokumentation und -report
- TR Transfer

5. Studienmodule und Leistungsnachweise:

Siehe Anhang II.

Anhang I: SPO M.A. IV
Bereich: Professional Skills and Management
Vertiefungsrichtung: Real Estate

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

1. Dauer:
Keine weiteren/besonderen Regelungen.

2. Planstruktur

	Mindest-	-Tage	-Zeit (h)*	CP
a	Studienmodule (davon Wahlpflichtfach)	333 (63)	2.997 (567)	96 (18)
b	Studienbegleitende Projektarbeit, sowie Projektdokumentation (u.a. Master Thesis)	80	720	24
c	Empfohlene Selbstlertage	75	693	s.o.
d	Gesamte Studiendauer	488	4.392	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzung

- 3.1 Die Zulassung zu dieser Vertiefungsrichtung setzt ein abgeschlossenes Bachelorstudium, Diplomstudium oder einen vergleichbaren Hochschul-Studienabschluss voraus.
 3.2 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.

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 Basics:

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

4.3 Focus:

4.4 Optional Compulsory:

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 fakultativ:

45a Von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.6 Ergänzung Pflicht:

46a 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.

4.7 Allgemeine Erläuterungen:

AI (All)	Anhang I (Anhang II)
AP	Abschlussprüfung
CP	Credit Point
EF	Ergänzung fakultativ
EPF	Ergänzung Pflicht
Gew.	Gewichtung
h	Stunde (Basis 9h/Tag)
K	Klausur
LNW	Leistungsnachweis
MT	Master Thesis
P	Präsentation
PA	Projektarbeit
PSA	Projektstudienarbeit
S	Seminar (auch in Form von Vorlesungen, Blended Learning-Einheiten, Übungen, etc. [s. Studienplan])
SA	Studienarbeit
SL	Selbstlern
SPO	Studien- und Prüfungsordnung
TDR	Transferdokumentation und -report
TR	Transfer

5. Studienmodule und Leistungsnachweise:

Siehe Anhang II.

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

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

1. Dauer:
Keine weiteren/besonderen Regelungen.

2. Planstruktur

	Mindest-	-Tage	-Zeit (h)*	CP
a	Studienmodule (davon Wahlpflichtfach)	224 (135)	2.016 (1.215)	96 (60)
b	Studienbegleitende Projektarbeit, sowie Projektdokumentation (u.a. Master Thesis)	80	720	24
c	Empfohlene Selbstlertage	96	864	s.o.
d	Gesamte Studiendauer	400	3.600	120

3. Besondere Zulassungsvoraussetzung

3.1 -

4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer:

41a -

4.2 Basics:

42a -

4.3 Focus:

-

4.4 Optional Compulsory:

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

4.5 Ergänzung fakultativ:

45a Von der Hochschule angebotene und im individuellen Studienplan festgelegte Modulergänzungen (Pflicht für den Erwerb eines Hochschulzertifikats).

4.6 Ergänzung Pflicht:

46a 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.

4.7 Allgemeine Erläuterungen:

- AI (All) Anhang I (Anhang II)
- AP Abschlussprüfung
- CP Credit Point
- EF Ergänzung fakultativ
- EPF Ergänzung Pflicht
- Gew. Gewichtung
- h Stunde (Basis 9h/Tag)
- K Klausur
- LNW Leistungsnachweis
- MT Master Thesis
- P Präsentation
- PA Projektarbeit
- PSA Projektstudienarbeit
- S Seminar (auch in Form von Vorlesungen, Blended Learning-Einheiten, Übungen, etc. [s. Studienplan])
- SA Studienarbeit
- SL Selbstlern
- SPO Studien- und Prüfungsordnung
- TDR Transferdokumentation und -report
- TR Transfer

5. Studienmodule und Leistungsnachweise:

Siehe Anhang II.

Anhang II: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses		Tage			LNW		Gew. Note	CP		
		S	SL	TR	Art	h				
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-Modulteile		*	*	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 # Marktinzinsmethode und Marktinzinsmodell 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, Aktiensrisiko, 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 Transferstage (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								
EPF1:	Ergänzung Pflicht	SPO: AI-45a		*	*	*	*	*	*	*
Banking and Finance / supplementation / facultative / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		BF-130751-2008-08-29								
EF1:	Trend- und Nischen-Management/-Technologien	SPO: AI-46a, Spezialseminare/-veranstaltungen zu Technologie-, Managementtrends, Branchen und Nischen, aktuellen fachwissenschaftlichen Themenstellungen.		*	*	*	*	*	*	*

Anhang II: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses	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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses		Tage			LNW		Gew. Note	CP		
		S	SL	TR	Art	h				
Real Estate / transfer / compulsory / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130760-2008-08-29								
PK1:	Projekt (PK)	Gemäß Zulassung # siehe PK-Modulteile		*	*	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 tiefgehende 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								
EPF1:	Ergänzung Pflicht	SPO: AI-45a		*	*	*	*	*	*	*
Real Estate / supplementation / facultative / SPO M.A. IV / Professional Skills and Management		RE-130781-2008-08-29								
EF1:	Trend- und Nischen-Management/-Technologien	SPO: AI-46a, Spezialseminare/-veranstaltungen zu Technologie-, Managementtrends, Branchen und Nischen, aktuellen fachwissenschaftlichen Themenstellungen.		*	*	*	*	*	*	*

Anhang II: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses	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 Immobilienunten	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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses		Tage			LNW		Gew. Note	CP
		S	SL	TR	Art	h		
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-Modulteile	*	*	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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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						
EPF1:	Ergänzung Pflicht	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						
EF1:	Trend- und Nischen-Management/-Technologien	SPO: AI-46a, Spezialseminare/-veranstaltungen zu Technologie-, Managementtrends, Branchen und Nischen, aktuellen fachwissenschaftlichen Themenstellungen.	*	*	*	*	*	*

Anhang II: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses		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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	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	*	*	*	TA	*	*	*

Anhang II: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses		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	1	4	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	1	3,5	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	1	3	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	1	3	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 # 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-137284-2009-11-03							
WPF-AMM6:	Dialogmarketing	Targeting # Auswahl an 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-137285-2009-11-03							
WPF-AMM7:	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-137286-2009-11-03							
WPF-AMM8:	Online Marketing & Social Media	Suchmaschinenmarketing # Virales Marketing # Community-Marketing	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-137287-2009-11-03							
WPF-AMM9:	Vertrieb	Auswahl und Steuerung von Absatzmittlern # Franchising # Multi-Channel-Vertrieb # Sales Management	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-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	1	3	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	1	3	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	1,5	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	1,5	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	1,5	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	1	3	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	1	4,5	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	1	3	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	1	3	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	1	4,5	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	1	3	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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Moduleil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses	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 (Prinzipal-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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses	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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunktinhalte) Modules/Courses	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 Wertungsketten 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: Lehrgangsmodule und Leistungsnachweise/Annex II: Modules and Examinations

Modul (Modulteil/Schwerpunkthinhalte) Modules/Courses	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 Resource 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 Nachfolgemanagement	Trennung in Krisensituatio # Umgang mit Kündigung # Nachfolgemanagement # 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	*	*	*