



HOCHSCHULE  
SCHMALKALDEN  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

FERNSTUDIUM

*berufsbegleitend*

# VERTRIEBS- MANAGER:IN (FH)

HOCHSCHULZERTIFIKAT



# Vertriebsmanager:in (FH)

## Berufsbegleitendes Studium

### WARUM DIESES STUDIUM?

Die Arbeit von Vertrieblerinnen und Vertrieblern hat sich in den letzten Jahren stark verändert - nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Globalisierung. Produkte werden immer austauschbarer, der Wettbewerbsdruck nimmt stetig zu. Dadurch ist es schwerer geworden, die richtigen Zielgruppen richtig anzusprechen, die wirklichen Entscheidungspersonen zu identifizieren und zu überzeugen. Es bedarf zunehmend einer exakten Vorbereitung, Planung und zielgerichteten Vorgehensweise.

Das weiterbildende Studium richtet sich auch an „BWL-fremde“ Vertriebspraktikerinnen und -praktiker. Es qualifiziert sie dazu, bisherige Vertriebsschwachstellen zu identifizieren, zu analysieren und zu beheben. Ihnen wird das Rüstzeug vermittelt, neue Vertriebskanäle selbständig aufzubauen und pflegen zu können.

### FERNSTUDIUM MIT PRÄSENZUNTERSTÜTZUNG

Das berufsbegleitende Studium kann ohne Unterbrechung der Berufstätigkeit und damit bei geregelter Einkommen absolviert werden. Es umfasst zwei Semester und ist mit Selbststudien- und Präsenzphasen nach dem Blended-Learning-Prinzip konzipiert. Auf diese Weise kombiniert es die Vorteile eines Fernstudiums (flexible Zeiteinteilung im Selbststudium) mit den Vorteilen von Präsenzlehre (persönlicher Austausch mit Dozent:innen und Kommiliton:innen). Zwischen den wenigen kurzen (Online-)Präsenzphasen liegen immer mehrere Wochen. Berufstätigkeit, Studium und Privatleben lassen sich so optimal vereinbaren.



Die Prüfungen sind direkt in den modulweise organisierten Studienablauf integriert. Um Belastungsspitzen zu vermeiden, werden pro (Online-)Präsenzphase nur maximal zwei Klausur geschrieben.

Im Studienverlauf finden acht 3- bis 5-tägige (Online-) Blockveranstaltungen statt, die das jeweilige Wochenende einschließen. Kleine Studiengruppen lassen Raum für Fragen und Diskussionen mit Dozent:innen und Kommiliton:innen.

### WER KANN SICH BEWERBEN?

- Personen mit Realschulabschluss, abgeschlossener Ausbildung in einem einschlägigen Beruf sowie vier Jahren Berufserfahrung in einem relevanten Bereich oder
- Personen mit (Fach-)Abitur oder vergleichbarem Abschluss, einer abgeschlossenen Ausbildung in einem einschlägigen Beruf sowie zwei Jahren Berufserfahrung in einem relevanten Bereich oder
- Personen mit abgeschlossenem Hochschulstudium oder vergleichbarem Studium an einer Berufsakademie (BA) sowie einem Jahr Berufserfahrung in einem relevanten Bereich.

### KARRIEREPERSPEKTIVEN NACH DEM STUDIUM

Das Curriculum zeichnet sich durch eine stringente Fokussierung auf die Anforderungen der Praxis aus, so dass die Absolventinnen und Absolventen dieses Studiums gefragte Fach- und Führungskräfte in Unternehmen und Einrichtungen ganz unterschiedlicher Branchen sind.

Häufige Einsatzbereiche sind die Folgenden:

- (All-round-)Vertrieb in mittelständischen Unternehmen
- Direktvertrieb
- (Strategische) Distribution
- Handelsvertretungen

### KEY-FACTS

- Studiendauer: 2 Semester (neben dem Job)
- Abschluss: Hochschulzertifikat (FH)
- ECTS: 28 Kreditpunkte
- Akkreditierung: systemakkreditierte Hochschule
- Studienstart: bei ausreichend Bewerbungen jeweils zum Sommer- und Wintersemester
- Studiengebühr: 2.400 EUR pro Semester (Stand: 2024) zzgl. Semesterbeitrag\*
- Studienorte: Schmalkalden und Online-Campus

\* Unter [hsm-fernstudium.de](https://hsm-fernstudium.de) finden Sie den aktuell geltenden Semesterbeitrag und Tipps zur Finanzierung des Studiums.

# Wie ist das weiterbildende Studium aufgebaut?

## 1. Semester:

- **Vertrieb und Unternehmen (5 ECTS)**  
Marktanalysen | Strategisches Marketing | Marketing-Mix: Produkt- und Markenpolitik, Kontrahierungspolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik
- **Strategisches Vertriebsmanagement (2 ECTS)**  
Vertriebsstrategien | Vertriebsorganisation | Multi-Channel-Management und Verkaufsformen | Vertriebsorganisation (Prozesse, Schnittstellenmanagement)
- **Vertriebssteuerung (3 ECTS)**  
Vertriebsplanung | Kundenbewertungsmodelle | Betreuungsansätze nach Kundentypen | Vertriebssteuerung | Vertriebs-Software
- **Verkaufsprozess (4 ECTS)**  
Gewinnung von Neukund:innen | Ansprache von Kund:innen und Interessent:innen | Betreuung von Kund:innen | Vertriebscontrolling (Planung und Reporting)

## 2. Semester:

- **Internationaler Vertrieb (4 ECTS)**  
Markterschließung im Ausland | Cross-Cultural Management | Internationales Recht | Internationale Kunden
- **Partnerschaftsvertrieb (2 ECTS)**  
Bestimmung potentieller Partnerschaftsbetriebe | Strategisches und taktisches Netzwerkmanagement
- **Vertrieb in den öffentlichen Sektor (2 ECTS)**  
Rechtliche Rahmenbedingungen | Besonderheiten von öffentlichen Ausschreibungen | Buying-Center-Spezifika
- **Führung und Verkaufspsychologie (3 ECTS)**  
Zeit- und Konfliktmanagement | Selbstorganisation | Moderation | Verkaufsgesprächs-/Preisverhandlungsführung
- **Projektmanagement (3 ECTS)**  
Projektphasen | Projektteam | Projektkrisen | Projektmanagement-Software



Aktuelles Fachwissen zur direkten Anwendung in der Berufspraxis



Blended Learning: Online-Campus, Lehrbriefe und Präsenzseminare



Flexibilität im Selbststudium, Urlaubssemester möglich



1 Ansprechperson für alle Fragen während des gesamten Studiums



Akkreditierte Abschlüsse einer staatlichen Hochschule



250+ engagierte Professor:innen und Praxisexpert:innen

## DER STUDIENORT SCHMALKALDEN

Südlich des Thüringer Waldes liegt die liebevoll restaurierte Fachwerkstadt Schmalkalden, die jedes Jahr zahlreiche Gäste aus der ganzen Welt anlockt. Ihre mittelalterlichen Bauten zeugen von einer tausendjährigen Bau-, Stadt- und Kulturgeschichte. Einen Kontrast dazu liefert der im Jahr 2000 fertiggestellte, moderne Campus - mit hervorragend ausgestatteten Laboren und einer Bibliothek, die zum Lernen und zum Verweilen einlädt. Seit über zwanzig Jahren runden berufsbegleitende Fernstudienangebote das Portfolio der Hochschule ab.



# NOCH FRAGEN?

*Sprechen Sie uns an! Wir helfen Ihnen gern weiter.*

Ihre Studienkordinatorin:



Peggy Schütze  
T 0 36 83 / 6 88 - 17 62  
E p.schuetze@hs-sm.de



Anke Köhler  
T 0 36 83 / 6 88 - 17 40  
E a.koehler@hs-sm.de



Franziska Kemnitz  
T 0 36 83 / 6 88 - 17 46  
E f.kemnitz@hs-sm.de

## ALLE BERUFSBEGLEITENDEN FERNSTUDIENANGEBOTE



### Master

- Angewandte Kunststofftechnik (M.Eng.)
- Elektrotechnik und Management (M.Eng.)
- Informatik und IT-Management (M.Sc.)
- Handelsmanagement (M.A.)
- Maschinenbau und Management (M.Eng.)
- Nachhaltigkeitsmanagement (M.Sc.)
- Öffentliches Recht und Management (MPA)
- Steuerrecht und Steuerlehre (LL.M.)
- Unternehmensführung (M.A.)

### Bachelor

- Betriebswirtschaftslehre (B.A.)
- Wirtschaftsinformatik und Digitale Transformation (B.Sc.)
- Wirtschaftsingenieurwesen und Digitalisierung (B.Eng.)
- Wirtschaftsrecht (LL.B.)

### Hochschulzertifikate

- Anwendungstechniker:in (FH) für Additive Verfahren/ Rapid-Technologien
- Apothekenbetriebswirt:in (FH)
- Betriebswirt:in (FH) Controlling und Steuern
- Betriebswirt:in (FH) Digital Marketing
- Business Process Manager:in (FH)
- E-Government-Projektmanager:in (FH)
- Finanzfachwirt:in (FH)
- Gesundheitsökonom:in (FH)
- Nachhaltigkeitsmanager:in (FH)
- Personalmanager:in (FH) Psychologie und Recht
- Pharmazieökonom:in (FH)
- Produktionsmanager:in (FH) für Kunststofftechnik
- Produktmanager:in (FH)
- Projektmanager:in (FH) Werkzeug- und Formenbau
- Qualitätsmanager:in (FH) für Fertigungs- und Organisationsprozesse
- Regulierungsmanager:in (FH)
- Techniker:in (FH) für erneuerbare Energien
- Vertragsmanager:in (FH)
- Vertriebsmanager:in (FH)

T 03683 / 688-1740 | -1746 | -1762  
E info@hsm-fernstudium.de



Hochschule Schmalkalden | Zentrum für Weiterbildung  
Blechhammer 9, 98574 Schmalkalden

[hsm-fernstudium.de](https://www.hsm-fernstudium.de)

