



Studienprogramm

# BACHELOR PVH MANAGEMENT

*Ihr Erfolg ist unsere Motivation.*

## *Qualifizieren Sie sich praxisorientiert UND akademisch für die Herausforderungen Ihrer Branche!*

Die Herausforderungen der Zukunft sind erheblich. Märkte werden revolutioniert und teilweise komplett auf den Kopf gestellt. Der wachsende Online-Handel, der Ausbau globaler Kooperationen und der steigende Innovationsdruck bringen neue Anforderungen an Mitarbeiter mit sich. Die Denkweise muss sich ändern. Künftig wird es zur Notwendigkeit vom Kunden zur Produktion zu denken. Das Verhältnis zwischen Kunde und Lieferant ist der Mittelpunkt aller Bemühungen und fordert vertriebsstarke Mitarbeiter. Denn: Vertrieb ist nach wie vor ein persönliches Geschäft. Nur in seltensten Fällen schaffen es Computer zu emotionalisieren und Kunden zu binden.

Kurzum: Für die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens sind Potenzialträger gefragt, die die Herausforderungen annehmen, innovative Lösungen für Ihre Kunden entwickeln und diese konsequent in der Praxis umsetzen.

Genau diese Potenzialträger qualifizieren ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin und E/D/E Hand in Hand mit ihrem berufsbegleitenden Bachelor-Studiengang speziell für Mitarbeiter der PVH-Branche. PVH bedeutet Produktionsverbindungshandel und man versteht darunter den Handel von Gütern zwischen zwei Produktionsstufen. Dank des einzigartigen Studienkonzeptes im Bachelor Management & Handel in Verbindung mit der spezifischen Weiterbildung im Vertriebs-College, erhalten sie Zugang zu moderner Betriebswirtschaftslehre und lernen die gezielte Anwendung vertrieblicher Aspekte für den Produktionsverbindungshandel.

Das Programm vermittelt fächerübergreifende Schlüsselqualifikationen und fördert die individuelle Innovationsstärke unserer Studierenden. Mit diesem modernen Lehrkonzept bereiten sich unsere Absolventen zielgerichtet auf zukünftige Management-Aufgaben vor. Praxisnahe Kompetenz und die Anwendung des erworbenen Wissens stehen dabei stets im Fokus. Wir fördern und ermutigen Sie, traditionelle Ansätze zu überdenken, Innovationen voranzutreiben und Zukunft zu gestalten.

Setzen auch Sie auf die richtige Zukunftsstrategie für Ihre Mitarbeiter und Talente – aber auch für sich persönlich!

### **Carsten Rasner**

Geschäftsführer der ADG Business School  
an der Steinbeis-Hochschule Berlin

### **Thilo Brocksch**

Mitglied der Geschäftsleitung  
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

### **Sören Kiefer**

Leiter der Akademie  
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

# INHALT

Erfolgreiche Kooperation – Profitieren Sie von dem Studienkonzept ADG Business School & E/D/E .....	04
Das gemeinsame Studienkonzept .....	05
Die Studieninhalte: Kombination von solider BWL und spezialisiertem Fachwissen .....	06
Das Steinbeis-Transferstudium: Persönlicher & unternehmerischer Erfolg .....	07
Der Bachelor Management & Handel Halten Sie Schritt in der dynamischen Welt des Handels! .....	08
Unser Studienkonzept: So erreichen Sie den Bachelor of Arts .....	09
Unsere Studienstandorte .....	10
Das betriebswirtschaftliche Grundstudium .....	11
Das vertiefende Fokusstudium Handel .....	12
Das Vertriebs-College .....	13
Alles auf einen Blick .....	14
Ihre Ansprechpartner .....	15

## ERFOLGREICHE KOOPERATION

### PROFITIEREN SIE VON DEM STUDIENKONZEPT ADG BUSINESS SCHOOL & E/D/E

Durch die Kooperation von ADG Business School und E/D/E ist DIE Lösung für eine branchenfokussierte und akademische Weiterbildung für den Produktionsverbindungshandel (PVH) entstanden. Durch die Integration spezifischer Module für die PVH-Branche im Bachelor-Studium profitieren Sie zugleich von dem bewährten Studienkonzept der ADG Business School und maßgeschneiderten Inhalten für Ihre Branche von E/D/E.



ADG BUSINESS  
SCHOOL  
AN DER STEINBEIS-HOCHSCHULE BERLIN



E/D/E

#### ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin GmbH

Mit ihren berufsbegleitenden Studiengängen bietet die ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin – mit Sitz auf Schloss Montabaur und bundesweiten Studienzentren – Abschlüsse vom Bachelor über den Master bis hin zur Promotion.

Das innovative Transferkonzept gewährleistet ein Höchstmaß an Praxisorientierung und Nutzen für die tägliche Arbeit der Studierenden. Wer das Studium an der ADG Business School beendet, kann zukünftigen beruflichen Herausforderungen selbstsicher entgegensehen: Denn nach Abschluss ihres Studiums haben die Absolventen keineswegs nur theoretisches Fachwissen erworben. Sie haben gelernt, dieses Wissen in ihrem Unternehmen nutzbar zu machen und damit konkrete Erfolgsbeiträge zu leisten. Die Studierenden sind an der Steinbeis-Hochschule Berlin, Deutschlands größter Privatuniversität, eingeschrieben und erhalten auch von dieser ihren Studienabschluss.

#### Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH (E/D/E)

Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E) ist ein europaweit agierender Einkaufs- und Marketingverbund für den mittelständischen Produktionsverbindungshandel. Die rund 1235 angeschlossenen Mitglieder des E/D/E sind Fachgroßhändler, die vorwiegend gewerbliche Abnehmer aus Industrie, Handwerk und Kommunen beliefern. Sie handeln schwerpunktmäßig mit den Bereichen Werkzeuge, Maschinen und Betriebseinrichtungen, Baubeschläge und Bauelemente, Sanitär und Heizung, Stahl und Befestigungstechnik, Schweiß-, Sicherheits- und Industrietechnik sowie Arbeitsschutzprodukten.

Als leistungsstarke Systemzentrale garantiert das E/D/E seinen Mitgliedern eine umfassende Unterstützung zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition mit Angeboten wie Zentraleinkauf, Marketing, Logistik sowie Finanzdienstleistungen oder auch E-Business. Das Familienunternehmen mit über 1100 Beschäftigten ist seit 1931 erfolgreich auf dem Markt vertreten und derzeit in 27 Ländern Europas aktiv.



## **DAS GEMEINSAME STUDIENKONZEPT**

### **AKADEMISCHER ABSCHLUSS UND BRANCHEN-SPEZIFISCHE INHALTE FÜR DIE PVH-BRANCHE**

#### **Der Bachelor – der nächste Karriereschritt**

Als motivierter und leistungsbereiter Berufstätiger ermöglicht Ihnen unser Studienprogramm für die PVH-Branche, einen Meilenstein für Ihre erfolgsversprechende Karriere zu setzen. Stellen Sie Ihr Können unter Beweis und treiben Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens und der Branche voran!

#### **Das Studium richtet sich an:**

Berufserfahrene und leistungsorientierte High Potentials und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Unternehmen, die sich durch den Erwerb eines ersten akademischen Abschlusses weiterqualifizieren möchten.

**Qualität, Innovation und Transfer sind die zentralen Elemente des Leistungsversprechens von der ADG Business School & der E/D/E GmbH und der Garant für Ihren Erfolg!**



## DIE STUDIENINHALTE: KOMBINATION VON SOLIDER BWL UND SPEZIALISIERTEM FACHWISSEN

Das **BWL-Grundlagenstudium (1. – 4. Semester)** bildet Ihre Basis für zukünftige Managementaufgaben, unabhängig von Branche, Position und Unternehmensgröße. Sie besuchen die Präsenzen gemeinsam mit Kommilitonen aus anderen Branchen und Studienschwerpunkten und profitieren vom „Blick über den Tellerrand“. So wird eine Plattform für den interdisziplinären Austausch und zur branchenübergreifenden Vernetzung geschaffen, in der Sie vom Wissen anderer lernen und profitieren.

Parallel zu den branchenneutralen BWL-Inhalten erlangen Sie durch die PVH-fokussierten Inhalte des Vertriebs-Colleges schon direkt ab dem ersten Semester eine Fokussierung auf Ihre Branche. Zudem finden parallel zu Ihrem Studium Netzwerktreffen statt, auf denen Sie sich mit Ihren Kollegen austauschen können.

Während Ihrer gesamten Studienzzeit erhalten Sie zudem eine optimale Betreuung von der ADG Business School und des E/D/E.

Ihre Spezialisierung im Studium erfolgt dann im **5. & 6. Semester**. Hier konzentrieren Sie sich ganz auf die vertiefenden akademischen Handelsinhalte und aktuelle Herausforderungen Ihrer Branche.



### Grundlagen BWL

Semester 1 bis 4  
32 Tage/2 Jahre  
ADG Business School  
8 Standorte

### Vertriebs-College

Semester 1 bis 4  
8 Tage/1 Jahr  
E/D/E AKADEMIE

### Fokus Handel

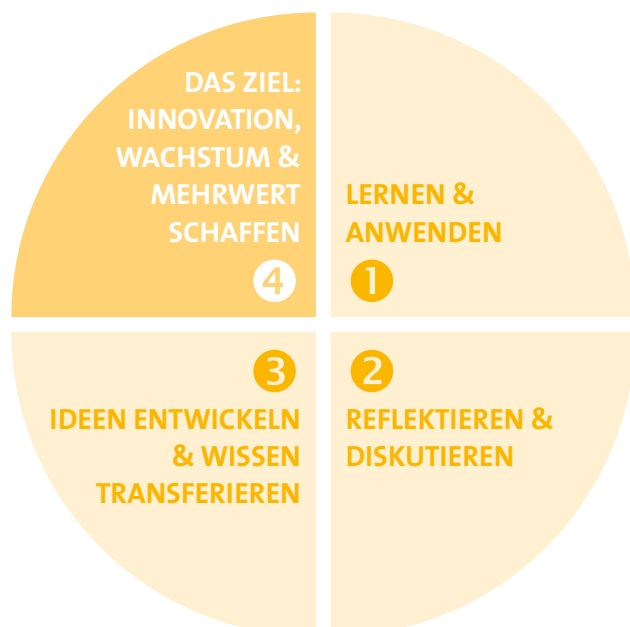
Semester 5 und 6  
16 Tage/1 Jahr  
ADG Business School  
mindestens Montabaur

# DAS STEINBEIS-TRANSFERSTUDIUM: PERSÖNLICHER & UNTERNEHMERISCHER ERFOLG

Unser Ziel ist es, junge Nachwuchstalente, Professionals und (angehende) Führungskräfte auf ihre Unternehmenspraxis vorzubereiten und sie zu befähigen, flexibel auf sich verändernde Anforderungen in einem dynamischen Wirtschaftsumfeld zu reagieren.

Das innovative Konzept des Steinbeis-Transferstudiums ist die Garantie für maximalen Praxisbezug und -nutzen unserer Studiengänge: Die Studierenden arbeiten während ihres gesamten Studiums an unternehmensrelevanten Fragestellungen und entwickeln daraus zukunftsfähige Lösungen für ihr Unternehmen.

**Über vier Säulen werden Theorie und Praxis systematisch im Transferstudium verzahnt:**



## 1. Lernen & anwenden

Wissensvermittlung im Studium soll nie nur der reinen „Wissensanhäufung“ dienen. Denn theoretisches Know-how impliziert nie zugleich „Können“ in der Praxis. Der Studienaufbau führt daher systematisch vom Lernen zur praktischen Anwendung erworbener Kenntnisse in den Unternehmen.

## 2. Reflektieren & diskutieren

Wissensanalyse erfolgt am besten im Austausch mit Dozenten und Kommilitonen, die intensiv mit der Praxis vertraut sind! Deshalb lehren an der ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin Professoren und Dozenten, die in beiden Welten zu Hause sind – in Wissenschaft und Praxis.

## 3. Ideen entwickeln & Wissen transferieren

Trends erkennen, flexibel auf Veränderungen reagieren und Innovationen generieren – darin fördern wir unsere Studierenden während des gesamten Studiums. Der Wissenstransfer in die unternehmerische Praxis steht deshalb im Vordergrund. In den individuellen Projekten beweisen die Studierenden durch die integrierte Projektarbeit und Thesis, dass sie Wissen praktisch anwenden und tragfähige Lösungen sowie Konzepte für ihr Haus entwickeln können.

## 4. Das Ziel: Innovation, Wachstum & Mehrwert schaffen

Mit dem Leistungsnachweis des erfolgreich im Unternehmen realisierten Projekts schaffen unsere Studierenden einen besonderen Mehrwert für ihre Unternehmen. Sie qualifizieren sich dadurch für übergreifende Positionen. Unternehmerischer und persönlicher Erfolg werden somit verknüpft.

## DER BACHELOR MANAGEMENT & HANDEL: HALTEN SIE SCHRITT IN DER DYNAMISCHEN WELT DES HANDELS!

*„In unseren Bachelorstudiengängen kombinieren wir moderne Betriebswirtschaftslehre mit fach- und branchenspezifischem Know-how. Unsere Programme vermitteln fächerübergreifende Schlüsselqualifikationen und fördern die individuelle Innovationsstärke unserer Studierenden. Mit diesem modernen Lehrkonzept bereiten sich unsere Absolventen zielgerichtet auf zukünftige Management-Aufgaben vor. Praxisnahe Kompetenz und die Anwendung des erworbenen Wissens stehen dabei stets im Fokus. Wir fördern und ermutigen Sie, traditionelle Ansätze zu überdenken, Innovationen voranzutreiben und Zukunft zu gestalten.“*

**Prof. Dr. Christian Kalhöfer**

Akademischer Leiter Masterstudiengänge

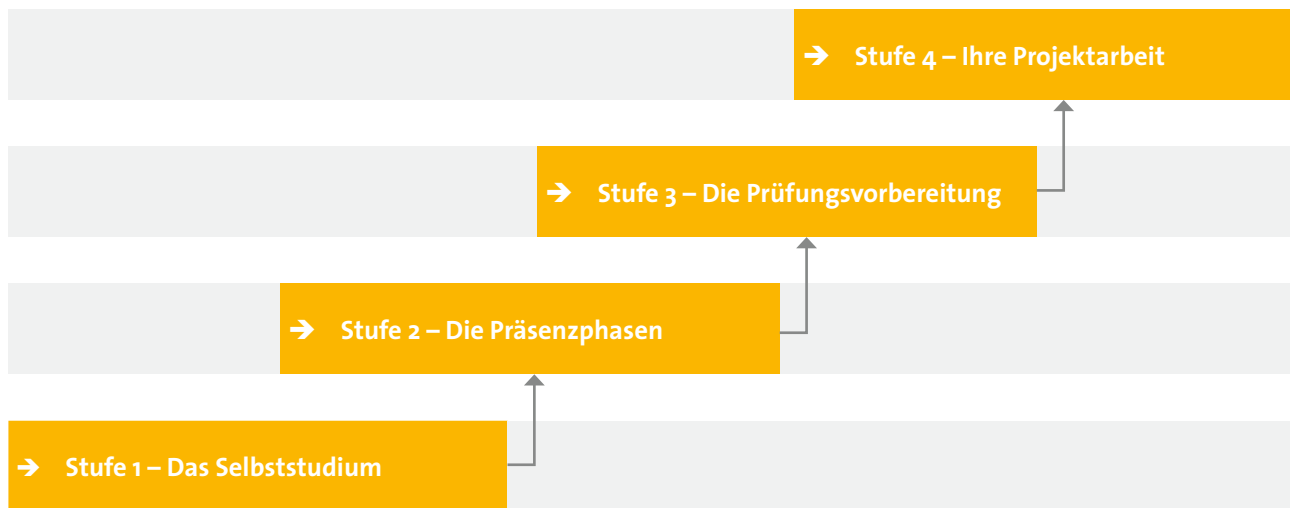
In einem sich rasch wandelnden Wirtschaftsumfeld steigt der Wettbewerbsdruck auch auf Handelsunternehmen. E-Commerce und TV-Shopping verzeichnen enorme Umsatzzuwächse. Unterhaltungselektronik wird im Supermarkt gekauft. Handelsmarken gewinnen an Konsumentenvertrauen und scheinen Herstellermarken zu ersetzen.

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, sind neue Strategien und innovative Ideen gefragt. Die stetig wachsenden Anforderungen betreffen nicht nur die Unternehmen sondern auch jeden einzelnen Mitarbeiter. Vor diesem Hintergrund wird eine höhere Qualifikation mit fundiertem betriebswirtschaftlichem Know-how und handelsspezifischer Expertise in immer mehr Funktionsbereichen notwendig und zunehmend gefordert.

Der **Bachelor Management & Handel** stellt die zukunftsweisende Lösung dar und bietet Ihnen ein hochwertiges akademisches Ausbildungsangebot, das Sie fit für einen Geschäftszweig mit starkem Wettbewerb macht. Er qualifiziert Sie praxisnah und zukunftsorientiert für die Herausforderungen in Management und Führung im Groß- und Einzelhandel. Sie erwerben wertvolle betriebswirtschaftliche Grundlagen und profitieren zudem von speziellen und aktuellen Handelsthemen, auf die wir in der Vertiefung „Handel“ den Fokus setzen.



# UNSER STUDIENKONZEPT: SO ERREICHEN SIE DEN BACHELOR OF ARTS



## ➔ Stufe 1 – Das Selbststudium

Mit Hilfe zur Verfügung gestellter Literatur eignen Sie sich grundlegende Fachkenntnisse an. Wann, wo und mit welchem Tempo Sie lernen, bestimmen Sie dabei selbst. Der Einsatz *innovativer Lernmethoden* fördert Ihren Lernerfolg. Zu Studienbeginn erhalten Sie *ein iPad*. Alle für das Studium erforderlichen Unterlagen rufen Sie direkt über Ihr iPad ab. So wird Wissen für Sie jederzeit und überall greifbar. Bei inhaltlichen Fragen sind unsere *Fachbetreuer* gerne für Sie da.

## ➔ Stufe 2 – Die Präsenzphasen

Zweimal pro Semester besuchen Sie die *jeweils viertägigen Präsenzblöcke an Ihrem Wunschstandort*. Diese werden „jobverträglich“ über das Wochenende hinweg angeboten, sodass sich Ihre Ausfallzeit im Unternehmen auf ein Minimum reduziert. In moderner Lernatmosphäre behandeln Sie mit Ihren Dozenten und Kommilitonen die relevanten Thematiken entsprechend des Curriculums. Durch Ihre aktive Mitarbeit bereichern Sie den Unterricht und erarbeiten in Teams *mögliche Lösungswege konkreter Fallstudien*.

## ➔ Stufe 3 – Die Prüfungsvorbereitung

Nach Abschluss einer Präsenzphase beginnen Sie mit der Prüfungsvorbereitung. In der Regel wird ein Fach mit einer Klausur am Ende des Semesters abgeschlossen. Zudem wird im Grundstudium das Verfassen *praxisorientierter Hausarbeiten* gefordert.

## ➔ Stufe 4 – Ihre Projektarbeit

*Ihre Projektarbeit bildet das Herzstück Ihres Bachelorstudiums*. Hierin behandeln und lösen Sie eine für Ihr Unternehmen relevante Fragestellung. Im Idealfall definieren Sie das Thema Ihrer Arbeit bereits frühzeitig und in enger Abstimmung mit Ihrem Arbeitgeber. Durch *die Bearbeitung Ihres unternehmensrelevanten Projekts* sorgen Sie in Ihrem Unternehmen für neue Ideen und Impulse, aktiven Wissenstransfer und dadurch für insgesamt mehr Wettbewerbsfähigkeit. Sie wenden Ihr theoretisch erlerntes Wissen im realen Umfeld an und schaffen somit einen *direkten Return on Investment für Ihr Unternehmen*.

## UNSERE STUDIENSTANDORTE: DEUTSCHLANDWEIT IN IHRER NÄHE

Die ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin hat ihren Hauptsitz in **Montabaur** im Westerwald. Hier studieren Sie im historischen Ambiente des denkmalgeschützten Schlosses Montabaur.

Deutschlandweit haben wir außerdem Studienstandorte in

- München,
- Hannover,
- Stuttgart,
- Hamburg,
- Dortmund
- Alsfeld und
- Berlin.

Studieren Sie an Ihrem Wunschstandort und sparen Sie sich lange Anreise- und Abwesenheitszeiten.

### Sie lernen auch an folgenden Orten:

- **On the job:** Ihr Unternehmen ist im Studium eines der wichtigsten „Lern- und Transferzentren“. Hier stellen Sie ihre Kompetenz unter Beweis, „erproben“ Erlerntes, hinterfragen Theorien im Praxistest und wenden Methoden und Modelle praktisch an.
- **Im Netz:** Die ADG Business School setzt auf moderne Lernmedien zur Interaktion zwischen Studierenden und deren Betreuern. Integraler Bestandteil des Studiums ist das Lernen via iPad, das jeder Studierende zu Studienbeginn erhält. Der interaktive Einsatz des iPads im Unterricht ermöglicht es, die klassischen Präsenzveranstaltungen mit modernen E-Learning-Methoden zu verknüpfen.
- **Wo und wann immer Sie wollen:** Dank des integrierten Selbststudiums, das Sie systematisch auf die Präsenzen vorbereitet, können Sie zu jeder Zeit und an jedem beliebigen Ort lernen: zu Hause, auf Reisen oder am Wochenende.



# DAS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE GRUNDSTUDIUM

(1. bis 4. Semester)

Module	Inhalt
<b>Basismodul Betriebliche Praxis (BPRAx)*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Allgemeine &amp; spezielle betriebliche Wirtschaftslehre</li> <li>■ Grundlagen Information &amp; Kommunikation</li> <li>■ Grundlagen betrieblicher Organisation</li> <li>■ Intensivbetreuung für Studienstarter</li> </ul>
<b>Allgemeine Betriebswirt- schaftslehre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Das ökonomische Prinzip</li> <li>■ Entscheidungsregeln bei Ungewissheit: Das Omelettenproblem von Savage</li> <li>■ Wirtschaften &amp; Wirtschaftswissenschaften</li> <li>■ Der Wirtschaftsprozess der Unternehmung: Zielsystem, Managementsystem, Leistungsprozess, Finanzprozess</li> </ul>
<b>Organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Organisationstheorie &amp; -praxis</li> <li>■ Einleitung zu Managementsystemen</li> <li>■ Unternehmenskultur &amp; Organisation</li> <li>■ Aufbau- &amp; Strukturorganisation</li> <li>■ Spezielle &amp; innovative Organisationsformen</li> <li>■ Ablauforganisation &amp; Prozessmanagement</li> <li>■ Change Management &amp; Kommunikation</li> </ul>
<b>Accounting &amp; Controlling</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Financial Accounting</li> <li>■ Management Accounting/Kosten- &amp; Leistungsrechnung</li> <li>■ Controlling</li> </ul>
<b>Finanz- management</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Investitionsrechnung</li> <li>■ Corporate Finance</li> </ul>
<b>Unterneh- mensführung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Strategische Unternehmensführung</li> <li>■ Strategische Analyse</li> <li>■ Strategieentwicklung &amp; -umsetzung</li> <li>■ Unternehmensethik</li> </ul>
<b>Personal- wirtschaft</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Personalmanagement</li> <li>■ Mitarbeiterführung                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Führungsstiltypologien</li> <li>– Instrumente</li> <li>– Motivationstheoretische Ansätze</li> </ul> </li> </ul>

Module	Inhalt
<b>Wissenschaft &amp; Methoden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wissenschaftliches Arbeiten</li> <li>■ Moderations- &amp; Präsentationstechniken</li> <li>■ Selbstmanagement</li> <li>■ Projekt-Kompetenz-Studium</li> <li>■ Wirtschaftsmathematik</li> <li>■ Deskriptive &amp; schließende Statistik</li> </ul>
<b>Projekt- management</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kriterien eines erfolgreichen Projektmanagements</li> <li>■ Projekttypen in der Praxis</li> <li>■ Projektplan</li> <li>■ Projektbeteiligung &amp; -führung</li> <li>■ Projektteam</li> <li>■ Projektorganisation</li> <li>■ Projektmanagementsysteme</li> <li>■ Das Projekt im Studium</li> </ul>
<b>Volkswirt- schaftslehre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Makro- und Mikroökonomie</li> <li>■ Grundzüge der Geldtheorie und Geldpolitik</li> <li>■ Ökonomik des öffentlichen Sektors</li> <li>■ Wirtschaftstheorien &amp; -methoden</li> <li>■ Makroökonomie</li> <li>■ Mikroökonomie</li> </ul>
<b>Recht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wirtschaftsrecht/BGB</li> <li>■ Gesellschaftsrecht</li> <li>■ Handelsrecht</li> <li>■ Arbeitsrecht</li> </ul>
<b>Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marketingforschung</li> <li>■ Marketingstrategien &amp; strategisches Marketingmanagement</li> <li>■ Marketinginstrumente &amp; Marketingmix</li> <li>■ Vertriebsstrategien entwickeln &amp; umsetzen</li> </ul>

\* Ausschließlich für Studierende des dualen Bachelors

(Änderungen vorbehalten)

# DAS VERTRIEBS-COLLEGE

(1. bis 4. Semester)



Alle unsere Collegeprogramme dienen der langfristigen Kompetenzentwicklung und ermöglichen den Teilnehmern eine persönliche Weiterentwicklung. Sie lernen, eigenständig neue Lösungen zu erarbeiten und so unabhängiger von bekannten Problemstellungen zu werden. Diese Lösungskompetenz ist besonders im Vertrieb wichtig, da jeder Auftrag und jeder Kunde neue Herausforderungen mit sich bringen. Das macht eine ganzheitliche und kontinuierliche Entwicklung unerlässlich.

Das Vertriebs-College wurde zusammen mit Experten der Universität Witten/Herdecke auf Basis von Anforderungen der E/D/E Mitglieder entwickelt und bietet Ihnen ein ganzheitliches und modernes Lernkonzept – aus der Praxis für die Praxis! Damit bieten wir Ihnen eine auf den PVH zugeschnittene Qualifizierungsmaßnahme. Durch den aktiven Austausch zwischen den Teilnehmern und das

Teilen von Erfahrungen, möchten wir Ihnen die Gelegenheit bieten, dauerhaft ein Netzwerk aufzubauen, von dem Sie langfristig profitieren.

## Was Sie von dem Vertriebs-College erwarten können

Das Vertriebs-College stellt den Kunden klar in den Fokus und ist somit sowohl für Anfänger als auch erfahrenen Vertriebsmitarbeiter ein echter Perspektivwechsel. Lernen Sie neue Ideen zu entwickeln und dabei die Sicht des Kunden neu zu betrachten. Verlassen Sie in den vier zweitägigen Modulen die eingetretenen Pfade und entdecken Sie mit neuen Methoden neue Potentiale. Auch der Austausch mit anderen Teilnehmern führt zu neuen Optionen und unterstützt aktiv die persönliche Entwicklung.

## DIE BASIS-MODULE FÜR MITARBEITER

<p><b>Modul 1:</b> <b>Die Interaktion mit dem Kunden</b> – Den Kunden besser verstehen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Effektive Tagesplanung im Vertrieb</li> <li>■ Was gibt es für verschiedene Kundentypen? Wie gehe ich mit diesen um? Entdecken Sie die wirklichen Potenziale Ihres Kunden</li> <li>■ Wie überzeuge ich im Kundengespräch? Die beste Lösung für den Kunden finden.</li> </ul>	<p><b>Modul 2:</b> <b>Vertriebskompetenzen stärken – Mehr Struktur im Vertrieb</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Der Vertriebsprozess von der Anfrage bis zum Vertragsabschluss Die einzelnen Schritte näher betrachten</li> <li>■ Methoden und Leitfäden für einen strukturierten Vertriebsprozess Wie erreiche ich die jeweiligen Ziele? Die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst</li> <li>■ Entscheidungsprozesse und Kaufverhalten des Kunden</li> </ul>
<p><b>Modul 3:</b> <b>Kommunikation und Verhandlungsführung</b> – Verkaufen auch in schwierigen Situationen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Was überzeugt Kunden bei der Kaufentscheidung?</li> <li>■ Wie baue ich Vertrauen zum Kunden auf?</li> <li>■ Wie lese und sende ich Signale in Verkaufsgesprächen und Verhandlungen?</li> <li>■ Wie trete ich überzeugend auf? – Überzeugungs- und Beeinflussungstechniken</li> <li>■ Wie stärke ich meine Problemlösungskompetenz und überwinde Sackgassen in Verhandlungen?</li> </ul>	<p><b>Modul 4:</b> <b>Unternehmerisch Denken und Handeln</b> – Die Zukunft des Vertriebs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bedarfsanalyse der eigenen Kunden und Geschäftsfelder</li> <li>■ Neue Methoden für die Entwicklung innovativer Ideen</li> <li>■ Durch Entwicklung im PVH Markt neue Chancen entdecken</li> </ul>

# DAS VERTIEFENDE FOKUSSTUDIUM HANDEL

(5. und 6. Semester)

Module	Inhalt
<b>Unternehmensrechnung &amp; Controlling im Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Finanzprozesse im Handel</li> <li>■ Modelle zur Unternehmensrechnung &amp; Steuerung im Handel</li> <li>■ Grundlagen einer Controlling-Konzeption für den Handel</li> <li>■ Handelscontrolling in Beschaffung &amp; Distribution</li> <li>■ Planung und Forecasting im Handel</li> <li>■ Reporting im Handel</li> <li>■ Handelscontrolling &amp; Benchmarking</li> </ul>
<b>Einkauf &amp; Logistik</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einkaufspolitik</li> <li>■ Einkaufsmarketing</li> <li>■ Logistik &amp; Logistikstrategien</li> <li>■ Entwicklung neuer Konzepte der Handelslogistik</li> <li>■ Gestaltung &amp; Entwicklung der Lieferantenbeziehung</li> <li>■ Supply Chain Management</li> <li>■ Transportwesen</li> </ul>
<b>IT-Systeme im Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IT-Investitionen</li> <li>■ Warenwirtschaftssysteme</li> <li>■ Kassensysteme</li> <li>■ Prognosesysteme</li> <li>■ Kundendaten</li> </ul>
<b>Marketing &amp; Vertrieb im Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Modernes Handelsmarketing</li> <li>■ Instrumente des Handelsmarketing</li> <li>■ Strategische Marketingplanung</li> <li>■ Zielplanung im Einzelhandel</li> <li>■ Wettbewerbsstrategien</li> <li>■ Bedeutung der Marktforschung</li> <li>■ Wettbewerbsdynamik</li> <li>■ Kommunikation der Handelsleistung</li> <li>■ Konsumtrends &amp; Konsumentenverhalten</li> <li>■ Einkaufstrends &amp; Einkaufsverhalten</li> <li>■ Gestaltung des Verkaufsumfelds</li> <li>■ Kaufplanung, Kaufhandlung, Kaufabschluss &amp; After-Sales</li> <li>■ Aktivierende Prozesse, kognitive Prozesse, soziologische Determinanten</li> </ul>

Module	Inhalt
<b>Einzelhandels-, Großhandels- &amp; Filialorganisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Institutionenlehre</li> <li>■ Handel in der Wertschöpfungskette</li> <li>■ Ressourcen des Handels:</li> <li>■ Ware, Personal, Betriebsraum &amp; sachliche Betriebsmittel</li> <li>■ Einsatz von Kapital</li> <li>■ Betriebsformen</li> <li>■ Kernprozesse des Handelsbetriebs:</li> <li>■ Beschaffung, Logistik, Verkauf, Warenwirtschaftssysteme</li> <li>■ Organisation &amp; Gestaltung der Filiale und des Handelsnetzes</li> </ul>
<b>Rechtliche Fragen für den Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Leistungsstörungen (Anfängliche &amp; nachträgliche Unmöglichkeit, Verzug, Mängelgewähr, Positive Vertragsverletzung)</li> </ul>
<b>Qualitätsmanagement im Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Total Quality Management</li> <li>■ Zertifizierbare Normen &amp; Richtlinien</li> <li>■ Branchenspezifische Standards</li> <li>■ Qualitätsmanagement als zentrales Führungsverständnis</li> </ul>
<b>Zukunftsmanagement im Handel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Innovationsmanagement</li> <li>■ Strategische Bedeutung</li> <li>■ Innovationsfelder, Innovationsprozess</li> <li>■ Innovations- &amp; Kreativitätstechniken</li> <li>■ Innovationspotential von Mitarbeitern &amp; Kunden nutzen</li> <li>■ Implementierung von Innovationen</li> <li>■ Change Management</li> <li>■ Begriffe &amp; Ziele</li> <li>■ Kernprozesse</li> <li>■ Erfolgsfaktoren des Wandels</li> <li>■ Personal- &amp; Unternehmensführung im Wandlungsprozess</li> <li>■ Kooperationen als strategische Option</li> <li>■ Kooperative Organisationsformen</li> <li>■ Besonderheiten in der Unternehmensführung</li> <li>■ Ausgestaltung von Kooperationen</li> </ul>

## ALLES AUF EINEN BLICK



### IHR KARRIEREFAHRPLAN

<b>ABSCHLUSS</b>	Bachelor of Arts (B.A.) im Bereich Business Administration der ADG Business School
<b>STATUS</b>	Staatlich anerkannt & FIBAA akkreditiert
<b>CREDIT POINTS</b>	180
<b>STUDIENORTE</b>	Montabaur, Dortmund, Berlin, Hannover, Hamburg, Alsfeld, Stuttgart oder München sowie ein E/D/E-Standort
<b>STUDIENDAUER</b>	i. d. R 6 Semester (3 Jahre)
<b>BEGINN &amp; BEWERBUNGSFRIST</b>	Sommersemester: 01.05. (Bewerbungsfrist 20.04.) Wintersemester: 01.11. (Bewerbungsfrist: 20.10.)
<b>ZULASSUNGS-VORAUSSETZUNGEN</b>	Abitur (allg. Hochschulreife) oder fachgebundene/Fachhochschulreife (schulischer & berufsbezogener Teil) & zweijährige Berufserfahrung im Anschluss (z. B. durch eine Ausbildung) oder Realschulabschluss, Ausbildung & danach drei Jahre Berufserfahrung oder abgeschlossene Prüfung zum Meister bzw. staatl. geprüftem Betriebswirt (z. B. IHK) in einer geeigneten Fachrichtung
<b>PRÄSENZZEITEN</b>	48 Präsenztage im Studium (2x4 Tage pro Semester)+ 8 Tage Vertriebs-College + Netzwerktreffen
<b>LEISTUNGSNACHWEISE</b>	Klausuren, Case Studies, Transfer-Dokumentations-Reports (TDRs), Projektarbeit (Projektstudienarbeit, Studienarbeit, Bachelor-Thesis) und Verteidigung
<b>PROJEKT</b>	Bearbeitung und Lösung einer unternehmensrelevanten Aufgabenstellung
<b>STUDIENGEBÜHREN</b>	Insgesamt EUR 16.500,00 (jeweils EUR 500,00 Immatrikulations- und Prüfungsgebühr + 36 Monatsraten á EUR 430,55)

„Wir haben an der Qualifizierungsmaßnahme Vertriebs-College für Mitarbeiter der E/D/E AKADEMIE teilgenommen. Der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern während dieser Veranstaltung und auch im Zusammenspiel mit den Referenten ist unbezahlbar, und bietet uns einen enormen Mehrwert. Wir konnten neue Impulse in Form der neuen Innovationsmethoden kennenlernen. Zudem wurden uns wertvolle Tipps und Tricks im Bereich Verkaufsgespräche und Verhandlungen an die Hand gegeben, sowie ausgiebige Einblicke in die Prozessoptimierung, wodurch wir unsere Vertriebskompetenzen praxisnah entwickeln konnten.“

**Martin Gabler, Stefano Ravi, Florian Harlander, Eduard Lutz Schrauben-Werkzeuge GmbH**



Partner für  
praxisnahes  
Studieren



**ADG BUSINESS  
SCHOOL**  
AN DER STEINBEIS-HOCHSCHULE BERLIN

## WIR BERATEN SIE – PERSÖNLICH & INDIVIDUELL!



**ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin**

**Nadine Piroth**

**Betriebswirtin IHK**

**Interessentenberatung**

T: 02602 14-209

nadine.piroth@adg-business-school.de



**Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH**

**Lena Christiansen**

**Bachelor of Arts (B.A.)**

**Produktmanagerin**

T: 0202 6096 – 538

lena.christiansen@ede.de

Hinweis: Der Inhalt dieser Broschüre gibt den Stand zum Zeitpunkt des Drucks wieder. Alle hierin enthaltenen Informationen dienen Ihrem ersten, generellen Überblick. Die ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin behält sich das Recht vor, das Curriculum, den Ablauf oder Teile daraus zu ändern. Dies gilt ebenso für Studiengebühren sowie Prüfungskosten. Gerne können Sie sich jederzeit bei unserer Studienberatung über den aktuellen Stand informieren.

**ADG Business School**  
**an der Steinbeis-Hochschule Berlin GmbH**  
Schloss Montabaur  
56410 Montabaur

Telefon: 02602 14-444  
Telefax: 02602 14-95 444

E-Mail: [info@adg-business-school.de](mailto:info@adg-business-school.de)  
Internet: [www.adg-business-school.de](http://www.adg-business-school.de)

Stand: März 2018