

Berufsbegleitender Master-Studiengang Marketing-/Vertriebsmanagement (MVM)

- Abschluss: "Master of Science (M.Sc.)"
- Spezialisierung: "Marketing" oder "Vertrieb"
- Mögliche Fokussierung: "Digital Business & KI"
- Ein Jahr Veranstaltungen zzgl. Projekt-/Masterarbeit



www.mvm-fau.de



www.linkedin.com/school/mvm-fau



www.facebook.com/MasterinMVM



www.instagram.com/mvm.fau



Der MVM auf einen Blick

Parallel zum Job macht der Studiengang „fit“ für eine Karriere in Marketing bzw. Vertrieb, gekrönt durch den Master-Abschluss von einer der renommiertesten Universitäten Deutschlands.



Marketing



Vertrieb



Digital Business

Fachlich breit & eng verzahnt

Marketing:

Marketing-Strategie, Produkt-/Innovations-Management, Kommunikations-Management, Branding

Vertrieb:

Vertriebs-Strategie, Pricing, Multi-Channel-Management, Key Account Management, Personal Selling

Digital Business:

Digitale Technologien und Plattformen, E-Commerce, Customer Analytics, CRM, Künstliche Intelligenz

Fundiert & praxisorientiert

Theorie:

State-of-the-Art Erkenntnisse aus der Forschung

Praxis:

Best-Practice Ansätze und Fallbeispiele aus der Praxis

Theorie & Praxis:

Diskussion im Plenum und Teamwork in Gruppen

Berufsbegleitend studierbar

2 Präsenz-Semester + 1 Abschluss-Semester
(optional auch 3 Präsenz-Semester)

2 Präsenzveranstaltungen und 1 Onlineveranstaltung
pro Modul:
freitags 15 – 20 Uhr, samstags 8 – 18 Uhr

Vollzeit-Job neben dem Studium möglich und üblich

Workshop in exklusiver Location

Praxisorientierte Masterarbeit

Renommiert & anerkannt

Universität:

FAU Erlangen-Nürnberg,
eine der weltweit innovativsten Hochschulen
(Reuters-Ranking: Platz 2 in Europa, Platz 14 global)

Studienabschluss:

Master of Science (M.Sc.)
--> berechtigt zur Promotion

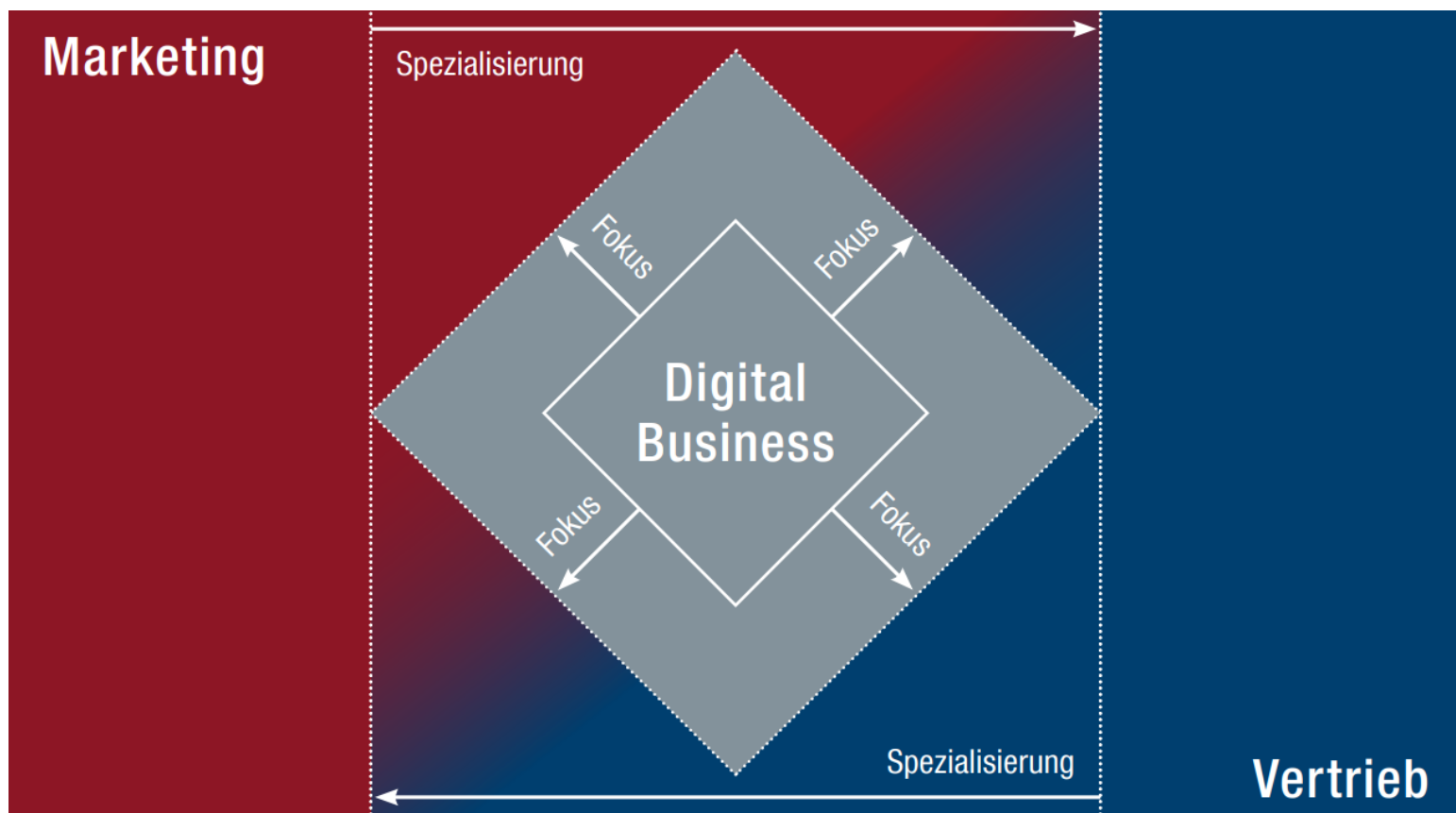
Studienentgelt:

5.660 Euro pro Semester (i. d. R. steuerlich
absetzbar und als Studiendarlehen finanzierbar)

Spezialisierung & Fokus

Je nach aktueller oder zukünftiger beruflicher Tätigkeit können Teilnehmende zwischen der Spezialisierung „Marketing“ und „Vertrieb“ wählen und damit mehrheitlich und berufsbegleitend Knowhow aus diesem Bereich erwerben. Gleichzeitig vermittelt das Studium auch das notwendige Knowhow aus dem jeweils anderen Bereich, um eine reibungslose Zusammenarbeit mit bzw. einen späteren Wechsel in diesen Bereich sicherzustellen.

Außerdem kann in den Spezialisierungsmodulen ein primär digitaler Fokus oder ein primär analoger Fokus gewählt werden. Je nachdem verändert sich auch der Anteil an Inhalten zu „Digital Business“.



Aufbau & Module

1

Basis
(Strategien & Instrumente)

2

Vertiefung
(Technologien & Methoden)

3

Spezialisierung
(Ansätze & Konzepte)



Christian Albrecht

Leiter Kommunikation & Pressesprecher, Albrecht Dürer Airport Nürnberg

Der Studiengang hat mir geholfen, mein berufliches und persönliches Netzwerk auszubauen, und den Master-Abschluss an einer renommierten Universität zu erhalten. Zudem konnte ich durch das Studium meine Selbstorganisation und analytischen Fähigkeiten deutlich weiterentwickeln."



Meike Verter

Audience Brokerin, Serviceplan Gruppe

"Ich empfand den Studiengang zukunftsorientiert, interaktiv und dynamisch. Er hat mir tiefgehendes Fachwissen und spannende Einblicke in viele Branchen vermittelt. Besonders interessant fand ich die Gruppenarbeit mit unterschiedlichen Learnings."

Daniel Rudolf

Manager Business Development - Global Sales, adidas

"Der Studiengang war für mich sehr bereichernd, da er mir neue Perspektiven aus anderen Unternehmen und Branchen aufgezeigt hat. Zudem war er äußerst praxisnah, gerade auch durch den Einsatz von Case Studies und Online-Simulationen."



Nathalie Hering

Account Managerin (Global Selling), amazon

"Der Studiengang war interessant, aber auch herausfordernd. Die Professoren waren durchweg sehr nett und praxisorientiert. Ich habe viel Marketing-/Vertriebs-Knowhow erworben. Ohne diesen Master wäre ich sicherlich nicht in meiner heutigen Position."

Karrierewege

Arbeitgeber der Alumni

Jetzt bewerben

Viele unserer Alumni arbeiten bei renommierten Arbeitgebern in verschiedenen Branchen. Der MVM hilft hier sowohl beim Einstieg in diese Unternehmen als auch beim Aufstieg.



Bewerbung für den MVM

- Voraussetzungen:**
- Abgeschlossenes Hochschulstudium ab Bachelor (180 ECTS) in wirtschafts-wissenschaftlichen, fachverwandten oder sonstigen gleichwertigen Studiengang
 - Mindestens ein Jahr Praxiserfahrung zu Beginn des MVM-Studiums (z.B. qualifizierte Praktika, Werkstudententätigkeit, Berufserfahrung)
 - Gute Englischkenntnisse
 - Nachweis über Deutschkenntnisse (falls erster berufsqualifizierender Abschluss bzw. Hochschulzugangsberechtigung nicht in deutscher Sprache)
 - Aussagekräftige Bewerbung

- Auswahlprozess:**
- Bewertung der Bewerbungsunterlagen
 - Persönliches Auswahlgespräch



Alle wichtigen Termine zu Bewerbungszeiträumen, Bewerbungsschluss und Studienstart entnehmen Sie bitte unserer [Website](#).



Unter der Rubrik **Aktuelles** informieren wir Sie außerdem über aktuelle Infoveranstaltungen, die nächsten Bewerbungsslots und alle News rund um den MVM.



Folgen Sie uns gerne auch auf LinkedIn, facebook und Instagram für weitere Eindrücke zum MVM.

- Unterlagen:**
- Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse
 - Nachweis über den ersten berufsqualifizierenden Abschluss (z.B. Bachelor)
 - Hochschulzugangsberechtigung
 - Nachweis über Auslandsaufenthalte (Zeiten, Leistungsnachweise)
 - Nachweis zu Englischkenntnissen (falls vorhanden)
 - Nachweis zu Deutschkenntnissen (bei nicht-muttersprachlichen Bewerbern)
 - Nachweis über bisherige Praxiserfahrung
 - Bewerber mit weniger als 225 ECTS aus dem Erststudium: Sondereignungsfeststellungsprüfung (SEFP)

Digitale Bewerbung

Kontaktieren Sie uns

Sie interessieren sich persönlich für den berufsbegleitenden Studiengang in Marketing-/Vertriebsmanagement (MVM) oder sind mit der Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden hinsichtlich Marketing, Vertrieb und Digitalisierung betraut?

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise in der Management-Weiterbildung und kontaktieren Sie die Ansprechpartner des MVM für weitere Informationen oder einen Termin.

Infogespräch vereinbaren

Zur Infoveranstaltung anmelden



Prof. Dr. Andreas Fürst

FAU Erlangen-Nürnberg
Lehrstuhl für Marketing
Vorsitzender des MVM-Vorstands

+49 911/5302-29514
andreas.fuerst@fau.de



Eugenia Lempert

WiSo-Führungskräfte-Akademie
Kundenberatung und -betreuung

+49 911/981694-91

lempert@wfa-akademie.de

Kontakt