

# MASTER SALES PROGRAM



Das erste Weiterbildungsprogramm mit Masterabschluss speziell auf (zukünftige) Führungskräfte im IT-Vertrieb ausgerichtet

VERTRIEB STUDIEREN!

## SALES MASTER PROGRAM | IT-BRANCHE

Das Sales Master Program ist ein Weiterbildungsprogramm in dem Sie Ihr **vertriebliches Know-How** auf dem Weg zur Führungskraft ausbauen. Im Rahmen des Programms absolvieren Sie den Fernstudiengang General Management, welcher in Kooperation mit der DIPLOMA Hochschule durchgeführt und von der upDATE GmbH um vertriebliche Lehrveranstaltungen und Führungskräfte trainings erweitert wird.

Die **Kombination aus Theorie und Praxis** sowie die zusätzliche Unterstützung durch einen „**Paten**“ aus Ihrem eigenen Unternehmen, ermöglicht es Ihnen, das erworbene Wissen schnell in Ihrem **täglichen Vertriebsalltag anzuwenden**. Die Patenfunktion kann z.B. Ihr Vertriebsleiter oder ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter übernehmen, der Sie bei der praktischen Umsetzung des Erlernten unterstützt. Er fordert und fördert Sie individuell in Ihrer persönlichen Entwicklung.

Das Programm ist auf 24 Monate ausgelegt, in denen kontinuierlich **unternehmensbezogene Fallbeispiele** behandelt werden.

Zusätzlich absolvieren Sie den berufsbegleitenden Fernstudiengang General Management mit dem **Abschluss Master of Business Administration (MBA)**, welcher von der DIPLOMA Hochschule verliehen wird.

- ✓ Studiengang General Management der DIPLOMA Hochschule mit vertrieblichem Fokus durch die upDATE GmbH
- ✓ **Weiterführende Entwicklungsmodule** und
- ✓ Persönliches Coaching für den Einsatz als Führungskraft im **vertrieblichen Umfeld**
- ✓ **Patenkonzept** mit regelmäßigen Feedbackkonferenzen

WISSENSCHAFT TRIFFT PRAXIS!



- ✓ Dozenten sind aktive **Vertriebsprofis oder Spezialisten auf ihrem Gebiet**
- ✓ Bearbeitung und Präsentation **konkreter Unternehmensprojekte**
- ✓ Gewährleistung der praktischen Umsetzung mittels **Transferaufgaben**
- ✓ Entwicklung von Kompetenzen in Hinblick auf das Führen von vertrieblichen Teams (virtuelle Teams)
- ✓ Persönliches Tablet inklusive aller Studien- und Veranstaltungsunterlagen sowie benötigter Applikationen

## MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)

Der **Master-Studiengang „General Management“** mit dem **akademischen Abschluss MBA (90 ECTS)**, welcher durch die DIPLOMA Hochschule verliehen wird, ist für berufserfahrene Hochschulabsolventen mit Management-Ambitionen geeignet, die bereits als Führungskraft tätig sind oder eine Führungsposition anstreben.

Der Studiengang vermittelt eine breit gefächerte Ausbildung, die alle wesentlichen Bereiche der Betriebswirtschaft umfasst und **Kompetenzen für die Führungskraft auf allen Ebenen** in Organisationen bietet.

Grundgedanke ist es, **Führungskräfte und Manager im vertrieblichen Umfeld für Unternehmen auszubilden**, indem fachliche und bereits vorhandene Führungserfahrung genutzt und mit modernster Management- und Vertriebskompetenz verbunden wird.



## IHR PERSÖNLICHER NUTZEN

- ✓ Enge Verzahnung von Theorie und Praxis führen zur schnellen Umsetzung des Erlernen im täglichen Business
- ✓ Betriebswirtschaftliches Verständnis wird speziell auf den Vertriebsalltag ausgerichtet
- ✓ Effektiver Lernprozess wird durch kleine Gruppen (max. 10 Teilnehmer) und Transferaufgaben gewährleistet
- ✓ Dozenten aus der vertrieblichen Praxis vermitteln branchenbezogenes Wissen
- ✓ Integration der Unternehmen wird durch Unternehmensprojekte mit anschließender Präsentation sichergestellt
- ✓ Hochwertige Ausbildung zur Übernahme von Führungsaufgaben im Vertriebsumfeld
- ✓ International anerkannter akademischer Masterabschluss durch die DIPLOMA Hochschule

## ZIELGRUPPE

- ✓ Mitarbeiter im Vertriebsumfeld auf dem Weg zum Sales Professional, die ihre Kompetenzen systematisch erweitern wollen
- ✓ Vertriebsmitarbeiter, die Instrumente kennen lernen möchten, um sich einen Qualifikationsvorteil zu verschaffen
- ✓ Sales-, Account- & Service-Manager, die sich zur fachlichen oder disziplinarischen Führungskraft entwickeln wollen



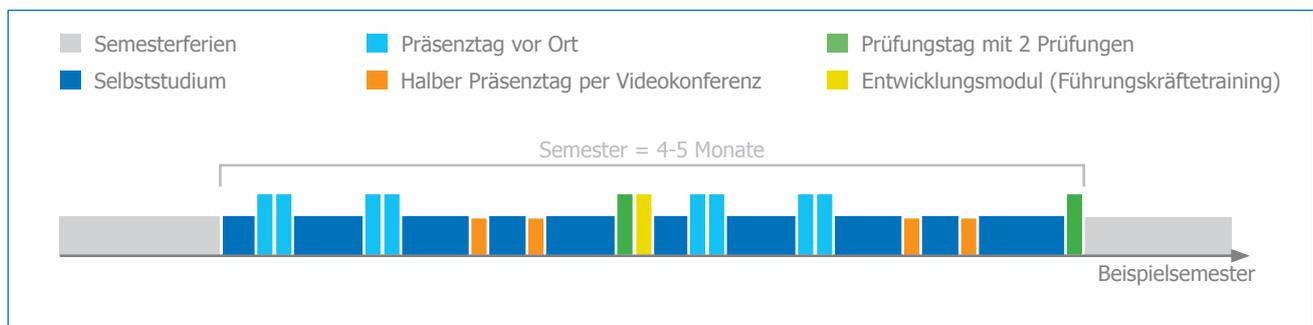
## ABLAUF DES PROGRAMMS

- Berufsbegleitend
- 2 Jahre = 4 Semester | pro Semester: 4 Module
- Pro Semester: 13 Präsenztage, davon 4 Nachmittage per Videokonferenz (TelePresence), 2 Prüfungstage und 1 Tag Führungskräftetraining
- Aneignung der Grundlagen im Selbststudium
- Beispielmole:
 

MODULE	Operationsmanagement
	Strategische Unternehmensführung in der Praxis
	WP: Prozess- & Systemmanagement
	Marketingmanagement
	Personalmanagement
- Masterthesis anhand von Unternehmensprojekten

VERTRIEB	Kundenentwicklung
	Vertriebsstrategien
	Vertriebsabläufe und -prozesse
	Vertriebsmanagement
	Personalführung im Vertrieb

## ABLAUF EINES SEMESTERS



## ÜBERBLICK

Beginn	Bei ausreichender Teilnehmerzahl am 01. Oktober (Wintersemester) und 01. April (Sommersemester)
Dauer	Das Sales Master Program ist auf 24 Monate ausgelegt, der Abschluss des Studiengangs General Management kann um weitere 24 Monate verlängert werden
Investition	19.800,00 € zzgl. MwSt.* *beinhaltet alle Kosten des Sales Master Programs (Immatrikulationsgebühren, Kosten des MBA-Studiengangs & Prüfungsgebühren der DIPLOMA Hochschule, Seminarunterlagen, Kosten für vertriebliche Veranstaltungen und Patentfeedbackkonferenzen sowie Nutzung der upDATE Vertriebslounge)
Lokation	Studienzentrum upDATE GmbH Nürnberg in Kooperation mit der DIPLOMA Hochschule
Sprachen	Deutsch, Englisch

## ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

- ✓ **Hochschulabschluss** (Diplom, Bachelor, Magister, Master) mit mindestens 210 ECTS;  
Bewerber, die 210 ECTS nicht vorweisen können, haben die Möglichkeit, durch Anrechnung außerhochschulisch erworbener Kenntnisse und Fertigkeiten nach Rücksprache bis zu 30 ECTS zu erwerben (nach individueller Prüfung) oder  
Bewerber, die **noch keinen Hochschulabschluss** haben, können ebenfalls zugelassen werden, wenn sie über eine **abgeschlossene Berufsausbildung** verfügen und eine **Fortbildung** abgeschlossen haben, die dem deutschen Qualifikationsrahmen der Niveaustufe 6 entspricht.
- ✓ Mindestens **zweijährige Berufserfahrung** und aktuelle Berufstätigkeit im vertrieblichen Umfeld.
- ✓ Qualifizierte **Englisch-Kenntnisse**, nachgewiesen durch entsprechende Zeugnisse (TOEIC, TOEFL, Cambridge Certificate) oder ein Eignungsgespräch.
- ✓ **Motivations schreiben oder Empfehlungsschreiben** eines Vorgesetzten.

Sie sind sich nicht sicher, ob Ihre Qualifikation den Zulassungsvoraussetzungen des Sales Master Programs entspricht?  
Setzen Sie sich einfach mit uns in Verbindung – wir prüfen dies gemeinsam!

## QUALITÄT DURCH STARKE PARTNER



[www.diploma.de](http://www.diploma.de)

STUDIENZENTRUM NÜRNBERG



[www.update-training.com](http://www.update-training.com)

## ANSPRECHPARTNERIN



**Franziska Kapp**  
**Studienzentrumsleitung,**  
**Studierendenbetreuung**  
Master of Arts (M.A.)  
Human Resource Management

Tel.: +49 911 94 602-67  
Fax: +49 911 94 602-21  
E-Mail: [franziska.kapp@salesmasterprogram-it.de](mailto:franziska.kapp@salesmasterprogram-it.de)  
Web: [www.salesmasterprogram-it.de](http://www.salesmasterprogram-it.de)

FÜR WEITERE INFORMATIONEN &  
ANMELDUNG BESUCHEN SIE:  
[www.salesmasterprogram-it.de](http://www.salesmasterprogram-it.de)