

Studiengang Betriebswirtschaftslehre
& Internationales Management

VERTRIEBS- MANAGEMENT



Beispiele
für spannende
Bereiche
und Funktionen,
in denen
Du arbeiten
kannst.

Vertrieb: Wo Kommunikation, Strategie und Karriere zusammenkommen

Du arbeitest gerne mit Menschen zusammen?

Du überzeugst andere von Deinen Ideen und hast Freude daran, neue Kontakte zu knüpfen?

Du möchtest verstehen, wie Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich am Markt platzieren und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen?

Im Vertrieb geht es genau darum: **Menschen begeistern, Lösungen entwickeln und Unternehmen wachsen lassen.**

Kunden verstehen. Märkte erobern. Erfolg gestalten.

Wer Vertriebsmanagement studiert, beschäftigt sich intensiv mit Themen wie Kundenmanagement, Verhandlungsführung, digitaler Kundenkommunikation und der Optimierung von Vertriebsprozessen.

Studierende lernen, wie **Kundenbedürfnisse systematisch analysiert** werden, wie **überzeugende Verkaufsgespräche geführt** werden und wie **digitale Kanäle im Vertrieb strategisch eingesetzt** werden können. Gleichzeitig geht es darum zu verstehen, wie Vertriebsstrukturen aufgebaut, Verkaufsprozesse gesteuert und Kundenbeziehungen langfristig gepflegt werden.

Dadurch entwickeln Studierende ein umfassendes Verständnis dafür, wie Unternehmen Kunden gewinnen, Märkte erschließen und ihre Verkaufsziele erreichen. Gleichzeitig lernen sie, wie nachhaltige Wachstumsstrategien entstehen und wie Vertrieb maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens beiträgt.

Absolventinnen und Absolventen arbeiten beispielsweise in folgenden Funktionen und Bereichen:

- Key Account Management & Kundenbetreuung
- Business Development & Markterschließung
- Vertriebssteuerung und Vertriebsstrategie
- Sales Management & Außendienststeuerung
- Marketing & Vertriebsmarketing
- Customer Relationship Management (CRM)
- Verhandlungsführung & Vertragsmanagement
- Digitaler Vertrieb & E-Commerce
- Produktmanagement & Marktentwicklung

Vertriebsmanagement: Der Schlüssel zu einer starken Karriere

Vertriebsexpertinnen und -experten werden in nahezu jeder Branche gesucht. Mit diesem Studium eröffnen sich **vielseitige Karrierewege** – z. B. im **Key Account Management, Business Development** oder im **strategischen Vertrieb**.

Ein duales Studium im Vertriebsmanagement verbindet Theorie und Praxis – während andere noch im Hörsaal sitzen, sammelst Du bereits wertvolle Berufserfahrung im Unternehmen, arbeitest an echten Projekten und lernst, **wie erfolgreiche Vertriebsstrategien in der Praxis funktionieren**.

Du entwickelst wichtige Fähigkeiten wie Kommunikation, Verhandlungsgeschick und strategisches Denken – Kompetenzen, die in nahezu jeder Branche gefragt sind. Gleichzeitig baust Du früh ein starkes berufliches Netzwerk auf und verstehst, wie Unternehmen wachsen und Märkte erfolgreich erschlossen werden. Genau deshalb haben Absolventinnen und Absolventen eines dualen Vertriebsmanagement-Studiums beste Karrierechancen – vom Einstieg im Sales Management bis hin zu Positionen im Business Development oder Key Account Management.





Die nachstehende Gliederung stellt lediglich eine Grobgliederung dar.
Detailliertere Auskünfte zur Schwerpunktsetzung erteilen wir gerne auf Anfrage.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre
- Wirtschaftsmathematik und Statistik
- Rechnungswesen, Controlling und Finanzmanagement

Vertriebsmanagement und Sales

- Vertriebsstrategien und Vertriebsplanung
- Sales Management und Vertriebssteuerung
- Key Account Management
- Vertriebscontrolling und Performance-Analyse

Kundenmanagement und Marktbearbeitung

- Customer Relationship Management (CRM)
- Kundenanalyse und Zielgruppenmanagement
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Service- und Kundenorientierung

Marketing und Marktanalyse

- Marketing-Grundlagen und Vertriebsmarketing
- Produkt- und Preisstrategien
- Marktforschung und Wettbewerbsanalyse

Kommunikation und Verhandlungsführung

- Professionelle Verkaufsgespräche und Beratung
- Präsentations- und Kommunikationstechniken
- Verhandlungsführung und Konfliktmanagement

Digitaler Vertrieb und Innovation

- Digital Sales und E-Commerce
- Online-Marketing und Social Selling
- Digitale Geschäftsmodelle und datenbasierter Vertrieb

Managementkompetenzen

- Projektmanagement
- Strategisches Management
- Leadership und Teamarbeit

Moderne Vertriebs- und Zukunftskompetenzen

- Künstliche Intelligenz im Vertrieb (AI in Sales)
- Pricing Strategy und Preismanagement
- B2B-Sales – Besonderheiten des Vertriebs im Geschäftskundenbereich
- Sales Analytics und datenbasierte Vertriebssteuerung
- Customer Experience und Customer Journey Management
- Omnichannel-Vertrieb und Plattformökonomie



Keep in touch per StudyBOX



BerufsAkademie Rhein-Main
University of Cooperative Education - staatlich anerkannt -

Am Schwimmbad 3 · 63322 Rödermark
Tel: 06074 / 31 01 120 · Fax: 06074 / 31 01 121
E-Mail: info@ba-rm.de · Web: www.ba-rm.de
Instagram: [@ba_rheinmain](https://www.instagram.com/ba_rheinmain)

