



### Die DHBW: Eine Hochschule mit Erfolgsgeschichte

Als erste staatliche, praxisintegrierende Hochschule in Deutschland führt die DHBW das duale Studienkonzept der früheren Berufsakademie sehr erfolgreich fort. Mit knapp 35.000 Studierenden an 9 Standorten und 3 Campussen in ganz Baden-Württemberg ist sie die größte Hochschule des Landes. Über 9.000 auch internationale Unternehmen sind von unserer Qualität überzeugt: Hier studieren ihre Fach- und Führungskräfte von morgen. Mannheim, als zweitgrößter DHBW-Standort, ist bundesweit einer der am stärksten nachgefragten Standorte für duale Bachelor-Studiengänge.

# Betriebswirtschaftslehre

## Studienrichtung Marketing Management

### Unsere Stärken bringen Sie nach vorne!



#### Kurzes Intensivstudium

Das Studium dauert drei Jahre und ist mit 210 ECTS-Punkten als Intensivstudium anerkannt.



#### Finanzielle Unabhängigkeit

Sie erhalten während des gesamten Studiums eine Vergütung von Ihrem Partnerunternehmen.



#### Lehrende aus der Praxis

Neben den hauptamtlichen Professor\*innen vermitteln Expert\*innen aus Unternehmen Inhalte aus ihren Spezialgebieten.



#### Internationale Ausrichtung

Die DHBW unterhält zahlreiche Kontakte im Ausland. Unser International Office unterstützt Sie bei der Umsetzung von Auslandsaufenthalten.



#### Hervorragende Berufsperspektiven

Steigen Sie mit Fachwissen und Praxiserfahrung direkt in den Job ein und freuen Sie sich auf ausgezeichnete Berufsperspektiven.



#### Verknüpfung von Theorie und Praxis

Durch das duale Studienmodell erwerben Sie fundiertes theoretisches Wissen, praktische Berufserfahrung und wichtige Soft Skills.



#### Vielfältiges Studienangebot

In den Fakultäten Gesundheit, Wirtschaft und Technik bietet die DHBW Mannheim über 45 zukunftsorientierte Studienrichtungen an.



#### Individuelle Betreuung

Kleine Studiengruppen von ca. 30 Studierenden erlauben eine intensive Betreuung und ermöglichen den Einsatz modernster Lehr- und Lernmethoden.

### Fakultät Wirtschaft



### Ihr Weg zum dualen Studium

#### Zulassungsvoraussetzung

Wenn Sie an der DHBW studieren möchten, brauchen Sie die allgemeine oder die dem gewählten Studiengang entsprechende fachgebundene Hochschulreife sowie einen Ausbildungsvertrag mit einem Partnerunternehmen. Über einen zusätzlichen Eignungsnachweis können auch besonders qualifizierte Berufstätige zum Studium zugelassen werden.

#### Bewerbung

Interessierte bewerben sich direkt bei den Partnerunternehmen und schließen mit diesen einen Ausbildungsvertrag ab. Bei der Suche nach einem passenden Unternehmen für das duale Studium an der DHBW Mannheim hilft unsere Serviceplattform StudyUp. Detaillierte Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

#### Ihre Anlaufstellen im Internet

[www.mannheim.dhbw.de](http://www.mannheim.dhbw.de)  
<https://studyup.mannheim.dhbw.de>

#### Kontakt

Studiengangssekretariat  
Tel: (0621) 4105 - 2101  
[mm@dhw-mannheim.de](mailto:mm@dhw-mannheim.de)

#### Standort

DHBW Mannheim  
Käfertaler Straße 258  
68167 Mannheim

# Marketing Management

Zielsetzung

## Unternehmen mit digitalem Marketing sowie Sales und Service Excellence auf Erfolgskurs bringen

Der digitale Wandel, die veränderten Ansprüche von Kund\*innen, die zunehmende Bedeutung von Marketingdaten sowie die Entstehung neuer digitaler Geschäftsmodelle stellen Unternehmen in der Marketingpraxis vor enorme Herausforderungen. Um diese zu bewältigen, benötigen sie **methodisch versierte Marketing-Profis**, welche die sich rasch ändernden Bedürfnisse der externen und internen Zielgruppen analysieren können. Während Ihres dualen Studiums an der DHBW Mannheim lernen Sie genau das. Sie erwerben hochaktuelles Marketing-, Sales- und Service-Know-how und wichtige Berufserfahrung. Auf Basis der wissenschaftlichen Erkenntnisse entwickeln Sie **innovative Geschäftsmodelle** und **Marketingstrategien**, die Sie mit den Instrumenten des **Marketing-Mix** umsetzen. Mit Ihren **analytischen** und **kreativen Kompetenzen** tragen Sie entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei und haben die besten Voraussetzungen, um in zahlreichen Branchen in leitenden Positionen Karriere zu machen.

Die Studienrichtung im Überblick

## Studieninhalte

Der Studiengang BWL - Marketing Management adressiert proaktiv die Herausforderungen der Marketingpraxis und -theorie. Während Ihres 3-jährigen dualen Studiums werden Sie qualifiziert, sich mit innovativen Perspektiven in die Unternehmen einzubringen und mittelfristig **leitende Aufgaben in Projekten** sowie **Fach- und Führungspositionen** zu übernehmen.

Das Curriculum vereint

- Basisinhalte der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, z. B. Personalwirtschaft und Unternehmensführung,
- grundlegende Marketingthemen wie Strategisches Marketing, Marketing Research und Brand Management,
- innovative Lehrinhalte, z. B. Digital Marketing und Psychology in Marketing.

Einen weiteren Eckpfeiler Ihres Studiums bildet die **Vermittlung innovativer Forschungs- und Auswertungsmethoden** im Zentrum für empirische und experimentelle BWL (ZEEB), dem mit modernster Technik und Software ausgestatteten Laborbereich der Fakultät Wirtschaft.

## Wahlfächer

Je nach Interesse und Neigung können Sie sich ab dem 2. Studienjahr für Wahlfächer zu speziellen Inhalten der Marketingwis-

senschaft entscheiden und Ihr **Wissen individuell vertiefen**. Zu den Wahlfächern gehören Bereiche wie Sales Management, International Marketing, Psychology in Marketing, Customer Management, Digital Marketing, Marketing Research aber auch Leadership und Ethik im Marketing.

## Auslandsaufenthalte

Auslandsaufenthalte sind in der Studienrichtung Marketing Management sowohl in der Praxis- als auch in der Theoriephase möglich.

## Sie sind genau richtig für das Studium, wenn Sie

- Spaß daran haben, kreative Lösungen für komplexe Fragestellungen des Marketing und des Vertriebs zu finden,
- daran interessiert sind, welche psychologischen Prozesse die Entscheidungen von Individuen beeinflussen,
- sich mit den Auswirkungen der Digitalisierung auf das Marketing und den Vertrieb beschäftigen wollen,
- wissen wollen, welche Bedeutung die Kommunikation in Marketing- und Vertriebsprozessen hat,
- Interesse an ökonomischen Fragestellungen haben und Ihnen der Umgang mit Daten liegt,
- Interesse am Lesen englischer Fachliteratur haben.

## Typische Berufsbilder

- Marketingmanager\*in
- Salesmanager\*in
- Kundenmanager\*in
- Produkt-/Servicemanager\*in
- Social Media Manager\*in
- Digital Marketing Manager\*in
- Brandmanager\*in
- Marketingforscher\*in
- Consultant

Ausblick

## Tätigkeitsfelder

Das Spektrum unserer Dualen Partner im Marketing Management erstreckt sich branchenübergreifend auf Unternehmen, die dem Marketing und dem Vertrieb in der Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie eine bedeutende Rolle einräumen. Zu Ihren potenziellen Arbeitgebern nach Studienabschluss gehören Unternehmen bzw. Institutionen des Profit-Sektors, z. B. **Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen** sowie des Non-Profit-Sektors, z. B. **Vereine** und **Verbände**. Des Weiteren Unternehmen der **Kreativwirtschaft** wie **Agenturen** und auch **Unternehmensberatungen**.

Dort übernehmen Sie **spannende Aufgaben in den Bereichen** Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement, Produkt- und Servicemanagement, Markenmanagement, Onlinemarketing, Social Media Management, Digitale Marketingkommunikation, Marketingforschung sowie Consulting und Personalmarketing.

# Studienplan

Regelstudienzeit: **6 Semester** Abschluss: **Bachelor of Arts**

Stand: 02/2021

| MODULBEREICH                                       | 1. STUDIENJAHR  | 2. STUDIENJAHR   | 3. STUDIENJAHR  | Credit Points |
|--|---|--|---|---------------|
| <b>STUDIENGANGSMODULE BWL</b>                      |   |  |   | <b>60 CP</b>  |
| BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE                           | Einführung in die Betriebswirtschaftslehre<br>Marketing<br>Investition und Finanzierung<br>Kosten- und Leistungsrechnung<br>Technik der Finanzbuchführung | Bilanzierung und Grundzüge der Jahresabschlussanalyse<br>Betriebliche Steuerlehre<br>Organisation und Projektmanagement<br>Personalwirtschaft  | Unternehmensführung<br>Mitarbeiterführung   | 30 CP         |
| VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE                              | Einführung in die VWL<br>Mikroökonomik  | Makroökonomik<br>Geld und Währung  | Einführung in die Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaft<br>Ausgewählte Themen der Wirtschaftspolitik | 15 CP         |
| RECHT  | Bürgerliches Recht  | Handels- und Gesellschaftsrecht<br>Arbeitsrecht  |   | 10 CP         |
| MATHEMATIK UND STATISTIK                           | Mathematik<br>Statistik   |  |   | 5 CP          |
| <b>STUDIENRICHTUNGSMODULE MARKETING MANAGEMENT</b> |   |  |   | <b>75 CP</b>  |
| KERNMODULE   | Strategic Marketing<br>Marketing Environment<br>Marketing Research  | Operative Marketing<br>Digital Marketing<br>Customer Management  | Marketing Performance<br>Brand Management<br>Advanced Seminar Marketing Management                    | 45 CP         |
| WAHLMODULE   |   | <b>2. und 3. Studienjahr</b><br>Sales Systems and Sales Management<br>International Marketing Management<br>Customer Management<br>Psychology in Marketing<br>Digital Marketing Communication<br>Marketing Research and Data Science<br>Product and Service Marketing<br>Organizational Culture and HR Marketing |   | 30 CP         |
| <b>SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN</b>                    |   |  |   | <b>15 CP</b>  |
| SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN                           | Grundlagen des wissenschaftlichen Arbeitens<br>Präsentations- und Kommunikationskompetenz<br>Teamtraining/-bildung  | Wissenschaftstheorie und Methoden der empirischen Forschung<br>Studienrichtungsbezogene Seminare   | Branchenspezifische Unternehmenssimulation<br>Leadership Workshop                                     | 15 CP         |
| <b>BACHELORARBEIT</b>                              |   |  |   | <b>12 CP</b>  |
| BACHELORARBEIT                                     |   |  | Bachelorarbeit  | 12 CP         |
| <b>PRAXISMODULE</b>                                |   |  |   | <b>48 CP</b>  |
| BETRIEBLICHE PRAXIS                                | Praxismodul I   | Praxismodul II   | Praxismodul III   | 48 CP         |
| SUMME CREDIT POINTS (CP)                           | 70 CP   | 70 CP  | 70 CP   | <b>210 CP</b> |
| PRÄSENZSTUNDEN                                     | 600   | 550  | 500   | 1650          |