



Industrial Sales and Innovation Management Master

Kurzübersicht

| | |
|-------------------------------|---|
| Abschluss | Master of Arts |
| Regelstudienzeit | 3 Semester |
| Start | Sommersemester |
| Unterrichtssprache | Deutsch, teilweise Englisch |
| Standort | Campus Treskowallee |
| Zugangsvoraussetzungen | <ul style="list-style-type: none">• erster akademischer Grad (Bachelor) mit 210 oder 180 Leistungspunkten• Bachelorabschluss Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen.• Bachelor- oder Masterdegree oder ein Hochschuldiplom in einem vergleichbaren Studiengang |
| Leistungspunkte | 90 |

Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management bildet Studierende für den weltweiten Vertrieb im Business to Business Geschäft aus. *Industrial Sales umfasst alle Formen von Verkaufsprozessen im B2B- (Business-to-Business-)Bereich und alle Aktionen innerhalb der Wertschöpfungskette. Das beginnt beispielsweise bei der Angebotserstellung für eine Festplatte oder einen Pizza-Karton, geht über die Produktion und Lieferung der Ware und endet mit dem „After Sales Service“ und dem Ersatzteilgeschäft. Die Studierenden des Master-Studiengangs Industrial Sales and Innovation Management (MISIM) an der HTW Berlin erwerben detailliertes Wissen über alle Stadien des Industrial-Sales-Prozesses.*



Mehr Infos über den Studiengang
misim.htw-berlin.de/

Studium

- **Vermittlung von Fach- und Methodenkenntnissen** in: Vertrieb, Management, Technik, Marktforschung und Recht
- **zentrale Studieninhalte:** Projektmanagement, Problemlösungsmethoden in der Produktentwicklung, Schnittstellenmanagement zwischen Kundenanforderungen und Produktentwicklung
- **Fokus** liegt auf allen technischen Produkten bis zu komplexen Investitionsgütern, sowie Software oder Dienstleistungen
- **Geschäftsarten:** Anlagengeschäft, Systemgeschäft, Produkt- sowie Zuliefergeschäft.

Lernziele u.a.:

- Beherrschung der Kernfunktionen im industriellen Verkaufsprozesses im B2B-Geschäft, Planung, Gestaltung, Führung und Controlling des Vertriebs
- komplexe Probleme des industriellen Vertriebs zu erfassen, im unternehmerischen Kontext zu analysieren und zu lösen
- Befähigung relevante Problemfelder bereits im Voraus zu erkennen und möglichen Konflikten entgegenzuwirken.

Karriere

Prozesse gestalten – Das ist zusammenfassend die gewandelte Aufgabe im B2B-Vertrieb. Je nach Betriebsgröße können Master-Absolvent*innen die gesamte Aufgabenbreite bearbeiten:

- Vertrieb bis Innovationsmanagement im Rahmen der Produktentwicklung
- Marktforschung
- Kommunikationspolitik und Akquise
- Angebotserstellung und Spezifikation von Produkteigenschaften, sowie Projektabwicklung, Distribution und Inbetriebnahme von Produkten
- Kundenbindungsmanagement (CRM)

Zentraler Aspekt aller Aufgaben ist die Funktion als Kommunikator zwischen dem Kunden und den Unternehmen zu fungieren. Ein erfolgreicher B2B-Vertrieb entwickelt gemeinsam mit dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen, die auch ein hohes Maß an Innovation darstellen können. Absolvent*innen beherrschen die Methoden des Innovationsmanagements und können einen Innovationsprozess erfolgreich steuern.

Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM) Studienplanübersicht



Abkürzungsverzeichnis:

Art des Moduls

P: Pflichtfach, WP: Wahlpflichtfach, AWE: Allgemeinwissenschaftl. Ergänzungsfach

Form der Lehrveranstaltung

SL: Seminaristischer Lehrvortrag, PÜ: Praktische Übung, BÜ: Praktische Übung, S: Seminar, PS: Projektseminar
SWS: Semesterwochenstunden, LP: Leistungspunkte (ECTS)

Anmerkung: Die Bearbeitungszeit für die Masterarbeit beträgt 17 Wochen.

| Module Master 1. Semester | | Art | Form | SWS | LP |
|---------------------------|--|-----|-------|------------|-----------|
| M1 | Angebotsmanagement | P | | | 5 |
| M1.1 | Angebotserstellung & -kalkulation | | SL | 2 | |
| M1.2 | Financial Engineering | | | 2 | |
| M2 | Verkaufsgesprächsführung | P | PÜ | 2 | 5 |
| M3 | Technik, Anlagen, Systeme | P | SL | 2 | 5 |
| M4 | Digital Sales | P | SL/BÜ | 1/1 | 5 |
| M5 | Industrielle Beschaffungsprozesse | WP | | | 5 |
| M5.1 | Industrieller Einkauf oder | | PÜ | 2 | |
| M5.2 | Kommunikationspolitik | | | 2 | |
| M6 | Vertriebsplanung, -organisation & -controlling | P | SL | 2 | 5 |
| M11 | AWE-Modul 1 oder vertiefende Fremdsprache | WP | PÜ | 2 | 2 |
| Summe | | | | 9/7 | 32 |

| Module Master 2. Semester | | Art | Form | SWS | LP |
|---------------------------|--|-----|------|-------------|-----------|
| M7 | Markt- und Wettbewerbsforschung | P | PÜ | 4 | 5 |
| M8 | Seminar Produktentwicklung und Innovation | WP | S | 4 | 6 |
| M9 | Industrial Design and Usability | P | SL | 4 | 5 |
| M10 | Strategische und rechtliche Aspekte im Innovationsmanagement | | | | |
| M10.1 | Geschäftsmodellinnovationen oder | WP | PÜ | 2 | 5 |
| M10.2 | Gewerbliche Schutzrechte | | PÜ | 2 | |
| M13 | Unternehmenssimulation im Innovationsmanagement | P | PÜ | 2 | 5 |
| M12 | AWE-Modul 2 oder vertiefende Fremdsprache | WP | PÜ | 2 | 2 |
| Summe | | | | 4/14 | 28 |

| Module Master 3. Semester | | Art | Form | SWS | LP |
|---------------------------|---------------------|-----|------|------------|-----------|
| M14 | Masterarbeit | P | | | 25 |
| M15 | Abschlusskolloquium | P | S | 1 | 5 |
| Summe | | | | 0/1 | 30 |
| Summe gesamt | | | | | 90 |

Allgemeinwissenschaftliche Ergänzungsfächer(AWE)/Fremdsprachenmodule

| Variante 1 | LP |
|---|-----------|
| AWE-Modul 1 | 2 |
| AWE-Modul 2 | 2 |
| Variante 2 | |
| Englisch/Allgemeinsprache oder Englisch/Wirtschaft oder Englisch/Technik (Oberstufe 1 oder 2) | 2 |
| AWE-Modul | 2 |
| Variante 3 | |
| Englisch/Allgemeinsprache oder Englisch/Wirtschaft oder Englisch/Technik (Oberstufe 1 oder 2) oder Französisch/Russisch/Spanisch (Wirtschaft/Mittelstufe 3) | 4 |
| Variante 4 | |
| Deutsch als Fremdsprache/Wirtschaft (Oberstufe 1) | 4 |

Zugangsvoraussetzungen und Auswahlverfahren für den Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)

Zugangsvoraussetzungen

Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist konsekutiv zu den Bachelorstudiengängen

- Betriebswirtschaftslehre,
- Wirtschaftsinformatik und
- Wirtschaftsingenieurwesen.

Zugang zum Masterstudiengang erhält,

a) wer den erfolgreichen Abschluss eines ersten akademischen Grades mit 210 Leistungspunkten nachweist **und**

b) den ersten akademischen Grad in einem Bachelorstudiengang gemäß Absatz 1 erworben hat **oder** wer ein Bachelor- oder Masterdegree oder ein Hochschuldiplom in einem vergleichbaren Studiengang nachweist. Über die Vergleichbarkeit entscheidet die Auswahlkommission.

c) wer den erfolgreichen Abschluss eines ersten akademischen Grades mit 180 Leistungspunkten nachweist und die fehlenden 30 Leistungspunkte durch Zusatzleistungen während des Masterstudiums erbringt. Über die Zusatzleistungen entscheidet die Auswahlkommission des Studienganges zu Beginn des Studiums.

d) wer den erfolgreichen Abschluss eines ersten akademischen Grades mit 180 Leistungspunkten nachweist. Die fehlenden 30 Leistungspunkte können auch durch fachspezifische berufliche Vollzeittätigkeiten im Bereich Marketing/Vertrieb erlangt werden. Diese Berufstätigkeit muss nach Abschluss des Bachelors und vor Beginn des Masterstudiums erfolgt sein und mindestens 6 Monate gedauert haben. Entsprechende Nachweise sind der Bewerbung beizulegen. Über die Anerkennung entscheidet die Auswahlkommission.

Auswahlverfahren

(1) Die Vergabe von Studienplätzen erfolgt nach folgenden Auswahlkriterien:

a) Die Durchschnittsnote des ersten akademischen Hochschulabschlusses als Faktor X1,

b) das Ergebnis der berufspraktischen Erfahrungen mit Bezug zu den Programminhalten des konsekutiven Masterstudienganges Industrial Sales and Innovation

Management nach dem ersten akademischen Abschluss als Faktor X2.

(2) Die Auswahl der Bewerber oder Bewerberinnen erfolgt aufgrund einer Rangfolge, die sich aus der folgenden Formel ergibt: $X = 0,6 (X1) + 0,4 (X2)$.

Bewertung der berufspraktischen Erfahrungen

Die Dauer und Spezifikation der berufspraktischen Erfahrungen mit Bezug zu den Programminhalten des konsekutiven Masterstudienganges Industrial Sales and Innovation Management nach dem ersten akademischen Abschluss wird durch die Auswahlkommission nach folgendem Schema bewertet:

| Dauer und Spezifikation der berufspraktischen Erfahrungen | Faktor X ₂ |
|---|-----------------------|
| Mindestens 4-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit | 1,0 |
| Mindestens 3-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit | 1,6 |
| Mindestens 2-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit | 2,6 |

Hinweis: Eine Bewerbung ohne berufspraktische Erfahrungen ist möglich und der Normalfall.

Erfüllt ein Bewerber mehrere der angegebenen Kriterien, so wird dasjenige mit der besten Note berücksichtigt. Wird gar kein Kriterium erfüllt, so erfolgt eine Bewertung mit der Note 4,0 im Zulassungsverfahren.