

Curriculum

MBA Customer Relationship Management

Modul-Nr	Modultitel	ECTS
M1	Unternehmensführung & Leadership	6
M1-LV1	Unternehmensführung & Entrepreneurship	
M1-LV2	Leadership & Management Tools	
M1-LV3	Strategisches Management	
M2	Wissenschaftliches Arbeiten	6
M2-LV1	Wissenschaftliches Arbeiten I & II	
M2-LV2	Exposé	
M3	Qualitäts- und Prozessmanagement	8
M3-LV1	Risikomanagement & Frühwarnsysteme	
M3-LV2	Qualitäts- & Prozessmanagement	
M3-LV3	Failure & Complaint Management	
M4	Marketing & E-Commerce	6
M4-LV1	Betriebliches Marketing	
M4-LV2	Digital Marketing & E-Commerce	
M4-LV3	Suchmaschinenmarketing	
M5	Kundenorientierte Unternehmensstrategie	8
M5-LV1	Markt- & Potenzialanalysen	
M5-LV2	Kundenprofile & -bewertung	
M5-LV3	Verhandlungs- und Verkaufsgesprächsführung	
M5-LV4	Interkulturelle Kundenorientierung	
M6	CRM-Systeme	6
M6-LV1	CRM IT-Management	
M6-LV2	Governance & Digitalisierung	
M7	CRM Strategien & -programme	8
M7-LV1	CRM Strategieentwicklung	
M7-LV2	Kundenanalyse & zielgruppenbezogenes CRM	
M7-LV3	Customer Lifecycle Management	
M7-LV4	Kundenbindungsprogramme	
M8	Master Thesis	12
	Masterarbeit	
	Abschlussprüfung	

60 ECTS