



**BERUFS-  
BEGLEITEND**

Master of Arts

# **CONSULTING & SALES MANAGEMENT (CSM)**

**GROW WITH DUAL STUDY PROGRAMS**

Berufsbegleitendes Masterprogramm der ESB Business School Reutlingen

# MACHE KARRIERE IM BERATENDEN VERTRIEB UND GESTALTE ERFOLG- REICHE KUNDEN- BEZIEHUNGEN

Der CSM vermittelt das notwendige Know-how, um exzellenten Vertrieb in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld aufzubauen. Du lernst, Kunden strategisch zu beraten und innovative Verkaufsstrategien zu entwickeln – für den Kundenstamm und den Unternehmenserfolg.

## ONLINE-INFOSESSION (CSM)

- Erhalte relevante Infos durch die akademische Programmleitung.
- Tausche Dich mit aktuell Studierenden aus.
- Stelle all Deine offenen Fragen.

JETZT ANMELDEN



## BEWERBUNG & BERATUNG

Die Studienorganisation läuft über die Knowledge Foundation. Du hast noch offene Fragen? Dann melde Dich bei uns für eine persönliche Beratung.

✉ [programme@kfru.de](mailto:programme@kfru.de) 🌐 [www.kfru.de](http://www.kfru.de)

## FÜR WEN GEEIGNET

Der CSM richtet sich an **Bachelorabsolvierende, Young Professionals und aufstrebende Talente**, die sich durch ihre Leidenschaft für Vertrieb und Beratung auszeichnen, Verantwortung übernehmen und eine Schlüsselrolle in der Gestaltung von Kundenstrategien spielen möchten.

## VORAUSSETZUNGEN

- Überdurchschnittlicher Studienabschluss mit 210 ECTS (Bewerbende mit 180 ECTS haben die Möglichkeit, 30 ECTS in einem gebührenpflichtigen Zusatzmodul zu absolvieren)
- Englischnachweis (B2 nach GER), ggf. Deutschnachweis (C1 nach GER)
- Zeugnisanerkennung bei nicht-deutschem Abschluss
- Erfolgreiche Teilnahme am Auswahlverfahren der ESB Business School, Hochschule Reutlingen
- Bestehender Arbeitsvertrag (empfohlen 75 % bis 80 %), oder Nachweis über Selbstständigkeit  
*Du hast noch keinen Arbeitgeber? Wir unterstützen Dich gerne aktiv bei der Suche und Vermittlung.*

### STUDIENORT UND AUSLANDSMODUL

- Campus: Hochschule Reutlingen
- Ausland: eine Präsenzphase in Paris

### FINANZIERUNG

- Kosten werden i. d. R. vollständig oder teilweise vom Arbeitgeber übernommen
- Feste monatl. Gehaltszahlung
- 500,- € einmalige Anmeldegebühr
- 1.079,- € monatl. Studiengebühren

### STUDIENDAUER

- Gesamtdauer: 75 Tage über 2 Jahre à 4 Sem.
- Ca. 6 Blockwochen (Mi.-Sa.) pro Semester
- 6 Monate Masterthesis im letzten Semester

### GRUPPENGROÖBE

Maximal 25 Teilnehmende pro Kurs

### BEWERBUNG UND STUDIENSTART

- Bewerbungsfrist: 15. Juli eines Jahres
- Vorlesungsbeginn: Oktober eines Jahres

## DEINE HIGHLIGHTS IM CSM



### Auslandsmodul in Paris

In Kooperation mit einer Pariser Business School bekommst Du die einzigartige Chance, Deine akademischen Kenntnisse sowie Dein internationales Netzwerk zu erweitern und Paris kennenzulernen.



### Kleine Kurse für effektives Lernen

Durch unsere kleinen Kursgrößen profitierst Du vom intensiven Austausch mit Dozierenden und anderen Teilnehmenden.



### ESB Business School

Die ESB Business School ist eine der führenden Fakultäten für Internationale Betriebswirtschaftslehre mit vielfachen Auszeichnungen. Du profitierst langfristig von einem erstklassigen Netzwerk und exzellenten Dozierenden.

# SO IST DER MASTER AUFGEBAUT

1. SEMESTER	2. SEMESTER	3. SEMESTER	4. SEMESTER
Sales & Marketing Fundamentals 3 ECTS	<b>INTRODUCTION TO SALES &amp; MARKETING</b> Digital Marketing 2 ECTS	Advanced Sales Skills 5 ECTS	Preparation for Master Thesis 2 ECTS
Legal Topics in Sales 2 ECTS	<b>SALES SKILLS &amp; TOOLS</b> International Negotiation Skills 2 ECTS	<b>CUSTOMER CENTRIC MANAGEMENT</b> Customer Orientation & Service Excellence 4 ECTS	<b>MASTER THESIS</b>          28 ECTS
Complex Sales Methods 5 ECTS	Negotiation & Game Theory 3 ECTS	Business Model Development 2 ECTS	
Presentation Skills & Techniques 2 ECTS	<b>DIGITAL TECHNOLOGY MANAGEMENT</b> Advanced Digital Technologies 4 ECTS	<b>TRANSACTION MANAGEMENT</b> Lean Sales & Distribution 3 ECTS	
Problem Structuring & Communication 2 ECTS	<b>BUSINESS ANALYTICS</b> Business Consulting Analytics 4 ECTS	International Strategic Sourcing 2 ECTS	
Digital Technology Essentials 2 ECTS	<b>TRANSFORMATION &amp; LEADERSHIP IN SALES</b> Sales Management & Leadership 4 ECTS	Company Insight 5 ECTS	
Introduction to Data Science 2 ECTS			
Change Management in Sales 2 ECTS			
<b>90 ECTS</b>			

Die Vorlesungssprache ist Deutsch und Englisch.



**ESB BUSINESS SCHOOL, REUTLINGEN UNIVERSITY**  
OUTSTANDING EMPLOYABILITY



Winner  
**CATEGORY Award 2025**  
StudyCheck

**TOP HOCHSCHULE in Deutschland**  
**Award 2025**  
StudyCheck

**100 % WEITEREMPFEHLUNG**  
★★★★★  
StudyCheck

## DAS SAGEN UNSERE TEILNEHMENDEN



**Alexandra Hartung**

Head of Medium Enterprise Germany, Workday

Am Studienprogramm schätze ich besonders den engen Praxisbezug. Die Vorlesungsinhalte bereiten nicht nur fachlich, sondern auch methodisch bestens auf eine intensive Vertriebs- und Beratungstätigkeit vor.



**Salvatore Romeo**

Dir. Autom. Software Sales IBM Executive

Das Studium hat mir nicht nur die fachlichen Skills gegeben, sondern mich inspiriert, mutig zu sein und mehr aus mir herauszuholen. Heute bin ich Sales Manager und kann stolz sagen, dass der Master ein entscheidender Schritt auf diesem Weg war.



**Alla Schäfer**

Senior Account Director, LinkedIn

Dieser Master war die beste Entscheidung für mich – eine familiäre Atmosphäre, enge Zusammenarbeit mit Mits Studierenden und Lehrenden sowie praxisnahe Inhalte, die direkt im Berufsalltag anwendbar sind.

## GROW WITH US

Wir sind die Knowledge Foundation, die Weiterbildungsstiftung an der Hochschule Reutlingen. Seit 2008 sind wir Vorreiter für berufsbegleitende Studienprogramme. In Kooperation mit den Fakultäten der Hochschule Reutlingen ermöglichen wir Dir eine exzellente Kombination aus Theorie und Praxis. Unser Ziel ist Dein Wachstum - für Deine Karriere und Deine Persönlichkeit.

## VISIT US



## DEINE VORTEILE MIT UNS



### PREMIUM LEHRE

- Professoren und Professorinnen aus der Praxis
- Seminarcharakter in kleinen Gruppen
- Lernen an konkreten Fallbeispielen



### STARKE COMMUNITY

- Großes Netzwerk mit starken Alumni-Kontakten
- Skiausfahrten, Grillevents, Alumni-Treffen, u. v. m.
- Auslandsmodule z. B. in Paris, Helsinki, Chicago



### TOP BEWERTUNGEN

- Eine der beliebtesten Hochschulen Deutschlands
- Seit Jahren Spitzenplätze in namhaften Rankings
- Weltweit anerkannte Akkreditierungen



**MATCH & GROW**

## NOCH KEINEN ARBEITGEBER?

Wir unterstützen Dich gerne aktiv bei der Suche und Vermittlung. Mit diesen und über 60 weiteren Unternehmen arbeiten wir zusammen:



## DAS OPTIMALE MODELL FÜR DEINE KARRIERE

80 % JOB

20 % STUDIUM

100 % MASTER



Melde Dich gerne bei Fragen rund um unsere Programme und Bewerbungsformalien:  
programme@kfru.de

Knowledge Foundation @ Reutlingen University  
Alteburgstraße 150  
72762 Reutlingen

Tel.: 07121 271-9600  
E-Mail: info@kfru.de  
Website: www.kfru.de