

Status der Vertriebsausbildung an ausgewählten Hochschulen Deutschlands

Zusammengestellt vom
Lehrstuhl für Vertriebsmanagement
und Business-to-Business Marketing

Stand: September 2013

Disclaimer/Haftungsausschluss

Bitte beachten Sie bei der Nutzung dieser Unterlage die folgenden Hinweise:

- Die vorliegende Unterlage wurde vom Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management zusammengestellt.
- Die Datengrundlage der vorgestellten Studienergebnisse stammt größtenteils aus externen Quellen. Nur Studien mit der Quellenangabe „eigene Studie“ basieren auf Erhebungen des Lehrstuhls für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing.
- Sämtliche Beiträge Dritter sind als solche gekennzeichnet. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers.
- Für Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte der vorgestellten Studien können wir keine Garantie übernehmen und schließen jegliche Haftung aus. Für Anregungen und Ergänzungen sind wir sehr dankbar.
- Diese Präsentation enthält Links auf externe Webseiten Dritter. Auf die Inhalte dieser direkt oder indirekt verlinkten Webseiten haben wir keinen Einfluss. Für die Richtigkeit der Inhalte ist immer der jeweilige Anbieter oder Betreiber verantwortlich, weshalb wir diesbezüglich keinerlei Gewähr übernehmen.
- Wenn Sie den Inhalt der aufgeführten Studien zitieren möchten, empfehlen wir Ihnen folgendes Format:

Cron, William L. und Thomas E. DeCarlo (2009), *Dalrymple's Sales Management: Concepts and Cases*, 10. Auflage, Wiley, John & Sons, zitiert nach: Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing (2012), „Status der Vertriebsausbildung“, Präsentationsunterlage, WHU – Otto Beisheim School of Management, Vallendar.

Name	Erscheinungs- jahr	Herausgeber	Datenherkunft	Inhalt
Vertrieb an deutschsprachigen Universitäten	2011-2013	Eigene Studie		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb ▪ Universitäts-Wahlfächer im Bereich Marketing/Vertrieb ▪ Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb
Vertrieb an deutschsprachigen Fachhochschulen	2011-2013	Eigene Studie		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fachhochschulprofessuren mit Lehrgebiet Vertrieb ▪ FH-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb

Universitäts-Wahlfächer im Bereich Marketing/Vertrieb

Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb

Fachhochschul-Professoren mit Lehrgebiet Vertrieb

Fachhochschul-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Lehrstuhlinhaber	Institution	Name des Lehrstuhls	Interessensgebiete
Prof. Dr. Dr. h.c. Sönke Albers	Kühne Logistics University	-	Marketing Planung, Verkaufsmanagement , Diffusion von Innovationen
Prof. Dr. Andreas Eggert	Universität Paderborn	Lehrstuhl für BWL, insbesondere Marketing	Business-to-Business Marketing
Prof. Dr. Sabine Fließ	FernUniversität Hagen	Douglas-Stiftungslehrstuhl für Dienstleistungsmanagement	Dienstleistungsmanagement, Business-to-Business-Management, Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Andreas Fürst	Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg	Lehrstuhl für Marketing	Kundenbeziehungsmanagement, Vertriebsmanagement , Produktmanagement, Verbraucherverhalten, Dienstleistungsmarketing
Prof. Dr. Bernd Günter	Heinrich Heine Universität Düsseldorf	Lehrstuhl für BWL, insbesondere Marketing	Business-to-Business-Marketing, darunter Technischer Vertrieb , Kundenmanagement, Management und Marketing im Kultursektor, Stadt- und Regionalmarketing
Prof. Dr. Alexander Haas	Justus-Liebig-Universität Gießen	Professur für Marketing	Business-to-Business Management, Innovationsmanagement, Kundenorientierung, Strategieimplementierung, Vertriebsmanagement und Persönlicher Verkauf

Lehrstuhlinhaber	Institution	Name des Lehrstuhls	Interessensgebiete
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg	Universität Mannheim	Lehrstuhl für ABWL und Marketing I	Marktorientierte Unternehmensführung, Kundenbeziehungsmanagement, Vertriebsmanagement , Preismanagement, Dienstleistungsmanagement, Neuprodukteinführung, Marketing-/Vertriebscontrolling, Internationales Marketing, Marktforschung
Prof. Dr. Björn Ivens	Universität Bamberg	Lehrstuhl für Marketing	Kundenmanagement, darunter Vertriebsmanagement , Markenmanagement, Preismanagement, Marketing-Ethik, CSR, Internationales Marketing, Marketingorganisation
Prof. Dr. Ove Jensen	WHU – Otto Beisheim School of Management	Lehrstuhl für Vertriebsmanagement und Business-to-Business Marketing	Vertriebsmanagement, Key Account Management , Business-to-Business Marketing, Preismanagement
Prof. Dr. Martin Klarmann	Karlsruhe Institute of Technology (KIT)	Lehrstuhl für Marketing	Sales Management, Personal Selling , Market Orientation, Market Innovations, CRM, B2B Branding, Survey Research Methodology
Prof. Dr. Manfred Krafft	Westfälische Wilhelms-Universität Münster	Institut für Marketing	Customer Relationship Management, Direktmarketing, eCommerce, Kundenbewertung, Vertriebsmanagement

Lehrstuhlinhaber	Institution	Name des Lehrstuhls	Interessensgebiete
Prof. Dr. Andreas Mann	Universität Kassel	SVI-Stiftungslehrstuhl für Dialogmarketing	Dialogmarketing, Customer Intelligence Management, Kunden- und Vertriebsmanagement , Servicemanagement
Prof. Dr. Jan Wieseke	Ruhr-Universität Bochum	Mario Rese Inspired Sales & Marketing Department	Vertriebsmanagement , psychologische Prozesse in Organisationen
ausgeschrieben	EBS Universität für Wirtschaft und Recht	Assistant Professor of Sales Management	
ausgeschrieben	Ruhr-Universität Bochum	Vertrieb und Marketing	

Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb

Universitäts-Wahlfächer im Bereich Vertrieb

Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb

Fachhochschul-Professoren mit Lehrgebiet Vertrieb

Fachhochschul-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Institution	Studiengang	Wahlfachbezeichnung
EBS Business School	Master in Management	Marketing
Handelshochschule Leipzig	Full-time M.Sc.	Marketing Management
Ludwig-Maximilians-Universität München	Master in BWL (M.Sc.)	Marketing & Strategy
Ruhr-Universität Bochum	Sales Engineering and Product Management (B.Sc., M.Sc.)	
Universität zu Köln	Business Administration (M.Sc.)	Marketing
Universität Mannheim	Master in Management	Marketing
Universität Münster	Masterstudiengang BWL (M.Sc.)	Marketing
WHU – Otto Beisheim School of Management	Master in Management (M.Sc.)	Marketing & Sales

Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb

Universitäts-Wahlfächer im Bereich Vertrieb

Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb

Fachhochschul-Professoren mit Lehrgebiet Vertrieb

Fachhochschul-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Institution	Studiengang	Kursbezeichnung
EBS Business School	M.Sc.	Sales Management
	M.Sc.	Customer Relationship Management and Dialogue Marketing
Ruhr-Universität Bochum	M.Sc.	Dienstleistungs- und Vertriebsmarketing
	M.Sc.	Negotiation Management
Universität Mannheim	M.Sc.	Sales Management & Customer Relationship Management
Universität zu Köln	B.Sc.	Channel Management
	M.Sc.	Customer Relationship Management
Westfälische Wilhelms-Universität Münster	M.Sc.	Sales Management
WHU – Otto Beisheim School of Management	B.Sc.	Grundlagen des Vertriebs
	M.Sc.	Building a High-Performance Sales Force
	M.Sc.	Leveraging Online and Offline Sales Channels
	M.Sc.	Professional Selling & Key Account Management
	M.Sc.	Pricing: Negotiation, Calculation, & Strategy
	Part-Time MBA Executive MBA	B2B Sales Management

Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb

Universitäts-Wahlfächer im Bereich Vertrieb

Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb

Fachhochschul-Professoren mit Lehrgebiet Vertrieb

Fachhochschul-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Professor	Institution	Lehrgebiete
Prof. Dr. Heiko Auerbach	Fachhochschule Stralsund	Entrepreneurship, Marketing & Sales
Prof. Andrea Badura	Hochschule Landshut	Marketing und Vertrieb , Marketingentscheidungen in Industrieunternehmen, Produktmanagement
Prof. Dr. Margo Bienert	Fachhochschule Nürnberg	Sales Management , Controlling, Organization
Prof. Dr. Udo Burchard	Fachhochschule Trier	International Key-Account- and Sales-Management , Human Resources Management, Marketing, Softskills für Manager
Prof. Dr. Hans Werner Goormann	Europäische Fachhochschule Rhein/Erft Brühl	Handels- und Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Jobst Görne	Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft	Internationaler Vertrieb
Prof. Dr. Michael Haupt	Hochschule Kempten	B2B Vertrieb , Marketing, Produktmanagement, Geschäftsplanung und -steuerung, Logistik in Produktionsunternehmen
Prof. Dr. Michael Heinlein	PFH Private Hochschule Göttingen	Vertriebsmanagement , Datenmanagement, Organisation, Handel, Marketing
Prof. Dr. Günter Hofbauer	Hochschule Ingolstadt	Vertriebsmanagement , Produktmanagement, Marketingkommunikation, Beschaffungsmarketing
Prof. Dr. Henning Hummels	Hochschule Emden/Leer	Marketing & Vertrieb
Prof. Jörg Johannsen	Hochschule Furtwangen	Präsentations- und Moderationstechnik, Unternehmensplanspiele, Investitionsgütermarketing, Vertrieb

Professor	Institution	Lehrgebiete
Prof. Dr. Marion Murzin	Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft	Marketing & Vertrieb
Prof. Dr. Kathrin Reger-Wagner	Ernst-Abbe-Fachhochschule Jena	Marketing, Technischer Vertrieb
Prof. Dr. Joachim Riedl	Hochschule Hof	Marketing, Marktforschung und Vertrieb
Prof. Dr. Uwe Rössler	Fachhochschule Bielefeld	Marketing, Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Marco Schmäh	Hochschule Reutlingen (ESB)	Marketing und Vertriebsmanagement, e-Commerce
Prof. Dr. Michael Schugk	Hochschule Ansbach	(Internationales und interkulturelles) Marketing, interpersonale und interkulturelle Kommunikation, (Industrielles) Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Heinz-Werner Schuster	Hochschule Landshut	Internationales Marketing, internationale Unternehmensführung, interkulturelles Management, Marketing- und Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Gregor Weiche	Hochschule Aschaffenburg	Internationales Technisches Vertriebsmanagement
Prof. Dr. Jörg Westphal	FOM Hochschule für Oekonomie und Management	Marktorientierte Unternehmensführung mit Schwerpunkt Vertriebsmanagent
Prof. Dr. Peter Winkelmann	Hochschule Landshut	Marketing- & Vertriebsmanagement , Customer Relationship Management, Vertriebssteuerung und -optimierung, Verkaufstraining , Managementtechniken
Prof. Dr. Dirk Zupancic	German Graduate School of Management and Law, Heilbronn	Industriegütermarketing, Vertrieb

Professor	Institution	Lehrgebiete
ausgeschrieben	FH Würzburg-Schweinfurt	Investitionsgütermarketing und Vertrieb
ausgeschrieben	Hochschule Aalen	Marketing und Vertrieb
ausgeschrieben	Hochschule Aschaffenburg	Vertriebsingenieurwissenschaften und Betriebswirtschaftliche Grundlagen
ausgeschrieben	Hochschule Hof	Industriegütermarketing und -vertrieb
ausgeschrieben	Hochschule Reutlingen	Business-to-Business Marketing / International Sales Management

Universitäts-Professoren mit Interessensgebiet Vertrieb

Universitäts-Wahlfächer im Bereich Vertrieb

Universitäts-Kurse im Bereich Vertrieb

Fachhochschul-Professoren mit Lehrgebiet Vertrieb

Fachhochschul-Studiengänge, die Vertrieb im Namen tragen

Institution	Bezeichnung des Studiengangs
Duale Hochschule Baden-Württemberg Ravensburg	BWL – Handel – Vertriebsmanagement (B. A.)
Europäische Fachhochschule Brühl	Vertriebsingenieurwesen (B. Sc.)
Fachhochschule des BFI Wien	Technisches Vertriebsmanagement (B. A.)
Fachhochschule Kaiserslautern	Vertriebsingenieur (MBA)
Fachhochschule Kiel	Internationales Vertriebs- und Einkaufsingenieurwesen (B. Eng.)
Fachhochschule Wiener Neustadt	Marketing und Vertrieb (M. A.)
FOM Hochschule für Oekonomie und Management	Sales Management (M.Sc.)
Hochschule Aalen	Internationaler Technischer Vertrieb (B. Eng.)
Hochschule Aschaffenburg	Internationales Technisches Vertriebsmanagement (B. Eng.)
Hochschule Augsburg, University of Applied Sciences	Marketing/Vertrieb/Medien (M. A.)
Hochschule für angewandte Wissenschaften Ingolstadt	Marketing/Vertrieb/Medien (M. A.)
Hochschule Furtwangen, University of Applied Sciences	Marketing und Vertrieb (B. Sc.) Sales & Service Engineering (MBA)
Hochschule Hannover, University of Applied Sciences and Arts	Technischer Vertrieb (B. Eng.)
Hochschule Heilbronn	Management und Vertrieb: Finanzdienstleister (B. A.) Management und Vertrieb: Handel (B. A.) Management und Vertrieb: Industrie (B. A.)
Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung	Mechanical Engineering and International Sales Management (M. Eng.)
PFH Private Hochschule Göttingen	General Management, Schwerpunkt Vertriebsmanagement (B. Sc.) General Management, Schwerpunkt Vertriebsmanagement (M. Sc.)