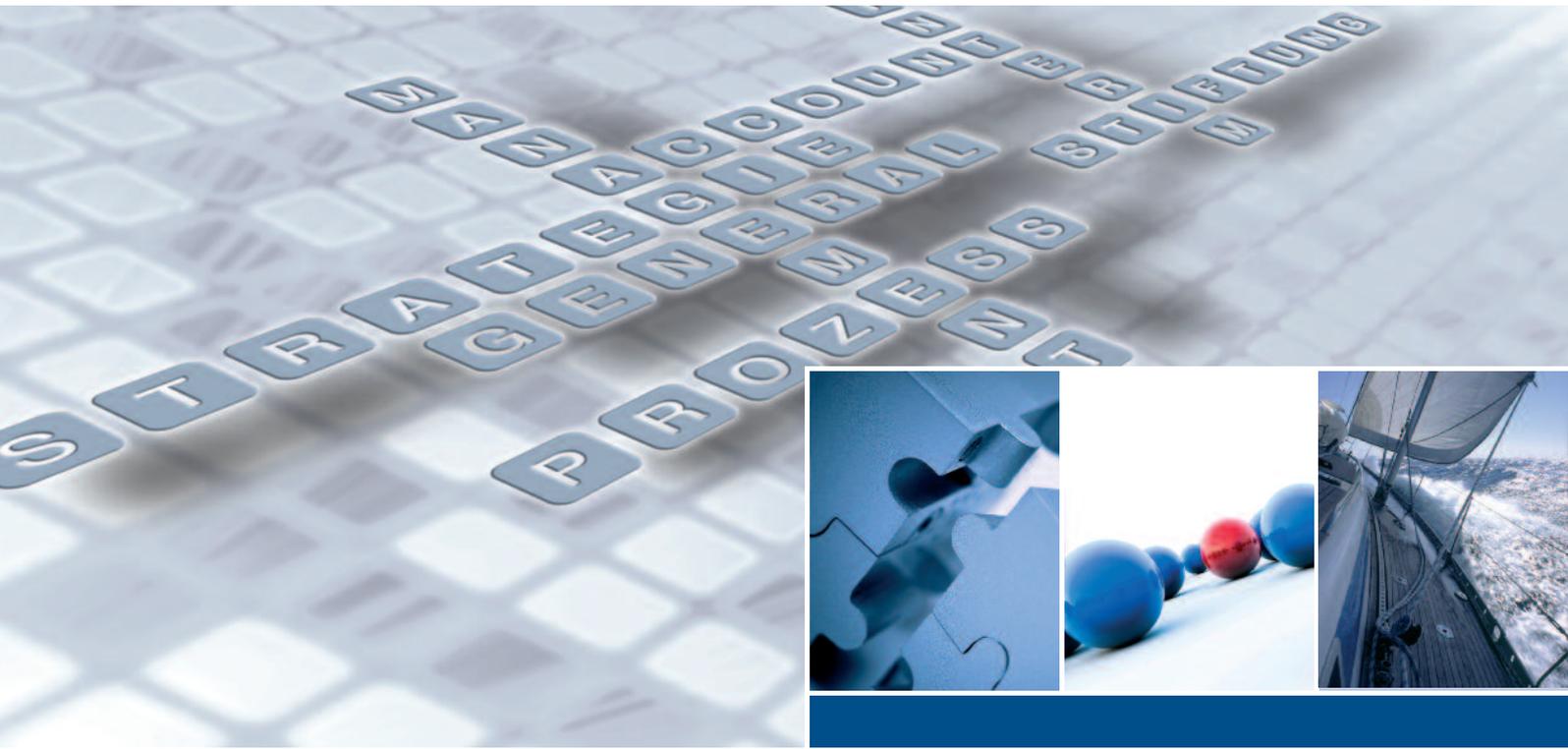


*Inspiring Personalities.*



## Business Kompetenz für Manager

- General Management Programm
- Strategisches Marketing Management
- Excellence in Strategic Selling



## Die Situation der Führungskraft heute und morgen

Die Anforderungen an heutige und zukünftige Führungskräfte werden immer komplexer:

- Das Unternehmensergebnis soll verbessert werden, ohne die Investitionen in die Zukunft zu vernachlässigen.
- Teampotenziale sollen genutzt werden, obwohl ein dynamisches Umfeld schnelle Entscheidungen erfordert.
- Strukturen sollen einfach und transparent sein, ohne dass der Kunde, der Wettbewerb, die Lieferanten, das Produkt an Gewichtung verlieren.

Mit dem Wissen eines Fachgebietes lassen sich diese vielschichtigen Probleme nicht lösen. Der kompetente Manager von heute muss Spezialist und Generalist zugleich sein. Wer auf Dauer seinem Führungsanspruch gerecht werden und Aufstiegschancen nutzen will, muss sowohl fit sein in seinem aktuellen Detailwissen als auch die übergreifenden Instrumente eines Management-Know-hows beherrschen.

### Unsere Zertifikatsprogramme sind der Schlüssel zu Ihrem Erfolg.

Sie bieten Ihnen relevantes modernes Management-Know-how auf der Basis aktuellster wissenschaftlicher Erkenntnisse, vermittelt durch erwachsenengerechte Didaktik.

Die EBS Executive Education, die Weiterbildungsgesellschaft der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, hat seit mehr als 20 Jahren Erfahrung mit Weiterbildungsprogrammen für Professionals. Sie verbindet die fachliche Kompetenz eines Studiums auf Universitätsniveau mit den praktischen Erfordernissen der Anwendbarkeit und Umsetzbarkeit direkt in Ihren Führungsalltag.

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen und stellen Ihnen in dieser Broschüre exemplarisch drei unserer Zertifikatsprogramme vor. Weiterführende Informationen erhalten Sie über unsere homepage [www.ebs-mmi.de](http://www.ebs-mmi.de)

Prof. Dr.  
Ulrich Grimm  
Geschäftsführer  
EBS Executive Education  
GmbH

Prof. Dr.  
Roland Mattmüller  
Akademischer  
Studienleiter  
Lehrstuhl für strategisches Marketing

## General Management Programme

### Ihre persönliche Situation

Sie sind als Fachmann auf Ihrem Gebiet bei Kollegen und Vorgesetzten anerkannt. Für Ihren Berufseinstieg haben Sie ein naturwissenschaftliches, ingenieur-wissenschaftliches, juristisches oder geisteswissenschaftliches Studium oder eine Berufsausbildung im dualen System absolviert. Dem betriebswirtschaftlichen Wissen aus Ihrer Berufsausbildung und der Anwendung in der Praxis möchten Sie ein theoretisches Fundament geben. Sie möchten genau wissen, was sich hinter den vielen Begriffen und Konzepten verbirgt, die Ihnen im Management-Alltag begegnen.

### Konzept und Ziel

Das General Management Programme zeichnet sich durch wissenschaftlich fundierte, praxisrelevante Inhalte aus. Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen, Instrumente und Methoden, die Führungskräfte des mittleren Managements brauchen, werden Ihnen in sieben Modulen vermittelt und machen Sie fit für Ihre Führungsaufgabe.

### Umfang und Dauer

Das EBS General Management Programme ist berufsbegleitend organisiert und umfasst insgesamt 24 Präsenztage. Die Verteilung der Inhalte auf eine Blockwoche und sieben Module à drei Tage binnen 10 Monaten macht es möglich, sich das wesentliche Wissen schnell anzueignen. Die Prüfungsleistungen umfassen drei Klausuren und eine themenübergreifende Projektarbeit.

---

#### Modul 1: **Markt und Strategie 5 Tage**

Die Rahmenbedingungen des Marktes (VWL), Grundlagen des Managements, Strategisches Management, Strategisches Marketing, Total Customer Focus

---

#### Modul 2: **Rechnungswesen und Controlling 5 Tage**

Kostenrechnung, Kostenmanagement, Controlling, Jahresabschluss/Jahresabschlussanalyse, Internationale Rechnungslegung

---

#### Modul 3: **Management und Leadership 5 Tage**

Organisation und Changemanagement, Wirksam Führen

---

#### Modul 4: **Finanzen 3 Tage**

Investition und Finanzierung, Financial Business Plan

---

#### Modul 5: **Recht für Manager 4 Tage**

Arbeitsrecht und Recht für die Praxis

---

#### Modul 6: **Unternehmensplanspiel Complan 2 Tage**

---

### Studiengebühren

€ 9.500,00 zzgl. MwSt. inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung; exklusive Reise- und Übernachtungskosten. Die Prüfungsgebühren sind in den Studiengebühren enthalten.

### Studienabschluss

General Manager (EBS)



## Strategisches Marketing Management

### Ihre persönliche Situation

Sie verfügen bereits über Marketingkenntnisse, sind offen für neue Sichtweisen, um etablierte Handlungsmuster kritisch zu hinterfragen. Sie wechseln in eine marketingbezogene Managementposition oder haben in diesem Bereich bereits Führungsverantwortung übernommen.

### Konzept und Ziel

Besonders erfahrene und erfolgreiche Dozenten vermitteln den Teilnehmern in diesem Intensivstudium praxisnah und anwendungsbezogen aktuelles Marketing Know-how. Sie lernen Hintergründe, Mechanismen, Methoden und Verfahrensweisen im Strategischen Marketing Management kennen. Die Studierenden profitieren sowohl vom Wissen der Dozenten als auch vom Erfahrungsaustausch mit den Kommilitonen.

### Umfang und Dauer

Das Intensivstudium ist berufsbegleitend organisiert und umfasst insgesamt 13 Präsenztage verteilt auf vier Wochenendphasen (Donnerstag bis Samstag) mit insgesamt 100 Unterrichtseinheiten. Die Prüfungsleistung umfasst eine Klausur und eine themenübergreifende Projektarbeit

---

Modul 1: **Strategie 4 Tage**  
Marketingprozess, Geschäftsfeldstrategien, Unternehmensstrategie

---

Modul 2: **Produkt 3 Tage**  
Kommunikation, Markenmanagement, Preispolitik

---

Modul 3: **Kunden 3 Tage**  
Point of Sales-Behavior, Dialogmarketing, Beschwerdemanagement

---

Modul 4: **Märkte 3 Tage**  
Dienstleistungsmarketing, B-to-B Marketing, Projektseminar

---

### Studiengebühren

€ 4.900,00 zzgl. MwSt. inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung; exklusive Reise- und Übernachtungskosten. Zusätzlich fallen Prüfungsgebühren in Höhe von € 500,00 zzgl. MwSt. an.

### Studienabschluss

Marketing Manager (EBS)



## Excellence in Strategic Selling

### Marktsituation und Ziel

Erfolgreiche Unternehmen haben erkannt, dass ihre Vertriebsserfolge zunehmend davon abhängen, wie sie sich neben dem Angebot hochwertiger Produkte und Dienstleistungen in den Entscheidungs- und Wertschöpfungsprozess ihrer Kunden integrieren und sich somit als deren strategische Partner positionieren.

Das Zertifikatsprogramm „Sales Manager“ (EBS) verbindet bewährte Methoden und Vorgehensweisen der Kundengewinnung mit neuesten Erkenntnissen des strategischen Verkaufens. Unser Programm ist ausgerichtet auf einen prozessorientierten B2B Vertrieb. Sein Management und seine Gestaltung werden strukturiert und systematisiert. Damit werden erfolgreiche Vertriebsprozesse nachvollziehbar und wiederholbar gemacht.

Neben dem Erlernen einer erfolgreichen Methodik des strategischen Verkaufens werden viele nützliche Tipps für das richtige Verhalten in komplexen Vertriebssituationen vermittelt.

### Konzept und Inhalt

Um Ihren Lernerfolg und Return on Investment zu sichern, werden die Wissensbausteine des Programms durch einen dynamischen Wechsel zwischen verschiedenen Formen und Methoden des Lernens vermittelt. Im Plenum vermittelte theoretische Inhalte werden anhand von Praxisbeispielen/Case-Studies verdeutlicht bzw. in anschließender Gruppenarbeit oder Rollenspielen angewendet und vertieft. Darüber hinaus werden Sie in einem individuellen Coaching bei der Entwicklung eines eigenen Kundenprojektes von den erfahrenen Praktikern und Trainern von *mp consulting* begleitet und können somit das Erlernete sofort zur Anwendung bringen (Modul 3).

### Umfang und Dauer

Das Zertifikatsprogramm umfasst 4 Module mit insgesamt 6 Präsenztagen und **einem persönlichen Coaching-Tag**, verteilt über ca. 3 Monate inklusive Projektarbeit. Die Module können im Paket oder einzeln gebucht werden.

---

Modul 1: **Grundlagen des strategischen Verkaufens – B2B 2 Tage**

---

Modul 2: **Strategisches Account MAPPING 2 Tage**

---

Modul 3: **Individuelles Coaching – Entwicklung eines eigenen Kundenprojektes 1 Tag**

---

Modul 4: **Führung im Vertrieb 2 Tage**

---

### Zielgruppe

Vertriebsleiter, Führungskräfte im Vertrieb, Key Account und Account Manager aus wettbewerbsintensiven Branchen. Mitarbeiter im Vertrieb oder anderen Unternehmensbereichen, die in das Key Account Management wechseln oder eine Führungsaufgabe im Vertrieb übernehmen wollen.

### Studiengebühren

Die Studiengebühren je Modul betragen € 1.650,00 zzgl. MwSt., inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausenverpflegung; exklusive Reise- und Übernachtungskosten. Für das Abschlusszertifikats fallen zusätzlich Prüfungsgebühren in Höhe von € 500,00 zzgl. MwSt. an.

### Studienabschluss

Sales Manager (EBS)



**EBS Universität**  
für Wirtschaft und Recht  
Gustav-Stresemann-Ring 3  
65189 Wiesbaden  
Germany  
Phone +49 611 7102 00  
Fax +49 611 7102 1999  
info@ebs.edu  
www.ebs.edu

**EBS Executive Education GmbH**  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel  
Phone +49 6723 8888 500  
Fax +49 6723 8888 600  
info@ee.ebs.edu  
www.ebs.edu

**Wissenschaftliche Leitung:**  
Market Management Institute  
Hauptstraße 31  
65375 Oestrich-Winkel

Ingrid Petri  
Phone +49 6723 8888 350  
Fax +49 6723 8888 450  
ingrid.petri@ebs.edu  
www.ebs-mmi.de

**www.ebs.edu**

