

Duales Studium

B.A. Betriebswirtschaft Marketing & Communications

Binden Sie die besten Auszubildenden schon direkt nach Schulabschluss an Ihr Unternehmen. Im dualen Studium an der ISM wechselt sich die **Vorlesungszeit** an der Hochschule mit der **Praxiszeit** im Unternehmen ab – **in einem Wechsel von je drei Monaten**. Die Studierenden lernen die theoretischen Inhalte und können diese unmittelbar in der Praxis anwenden. Dies geschieht **in Verbindung mit einer klassischen Ausbildung**, wobei die Vorbereitung für die IHK-Prüfungen direkt an der Hochschule stattfindet, **oder in Form eines Langzeitpraktikums**.

Der duale Bachelor Betriebswirtschaft wird mit folgenden Ausrichtungen angeboten:

- | | |
|---|--|
|  B.Sc. International Management |  B.Sc. Brand, Retail & Fashion Management |
|  B.A. Marketing & Communications |  B.Sc. Real Estate Management |
|  B.Sc. Logistik Management |  B.A. Sports Management |
|  B.A. Tourism & Event Management | |

Studienablauf



B.A./B.Sc. Betriebswirtschaft: 180 ECTS

Der Studiengang ist von der Foundation for International Business Administration Accreditation (FIBAA) akkreditiert.

Key Facts

Studienort:	Dortmund, Frankfurt/Main, München, Hamburg, Köln, Stuttgart, Berlin
Studiendauer:	6 Semester
Vorlesungszeiten:	3 Monate Unternehmen, 3 Monate Vorlesungen im Wechsel
Besonderheiten:	Integriertes Auslandssemester, IHK-Abschluss möglich
Studiengebühren:	730 € pro Monat
Auslandssemester:	5.970 €
Immatrikulationsgebühr:	600 €
Thesisgebühr:	entfällt

Personalmarketing durch das duale Studium

Um den zukünftigen Bedarf an Fachkräften zu decken, müssen sich Unternehmen intensiver mit dem Thema Personalmarketing beschäftigen. **Wir erweitern** mit unseren Studieninteressierten **Ihren Bewerberpool** und stellen Ihnen als Partner unser Potential an motivierten und qualifizierten Interessenten zur Verfügung. **Profitieren Sie von unseren verschiedenen Engagements** an weiterführenden Schulen, relevanten Ausbildungsmessen und Berufseinsteiger-Veranstaltungen sowie in Online-Studienbörsen. Hier sprechen wir leistungsmotivierte und zielorientierte Absolventen*innen persönlich an und informieren über das Angebot der ISM. Wir unterstützen so Ihr Unternehmen langfristig bei der individuellen Suche nach qualifizierten Mitarbeiter*innen von morgen.

Recruiting & Placement

Nach ihrer Bewerbung an der ISM durchlaufen die Interessierten ein **mehrstufiges Aufnahmeverfahren**, in dem die wichtigsten Kompetenzen wie Mathematik- und Englisch-Kenntnisse (und bei Bedarf Deutsch) ermittelt werden. Ein persönliches Interview hinterfragt die individuelle Studienmotivation. Es folgen eine Potentialanalyse und ein Bewerbercoaching, um besondere Neigungen und die beruflichen Ziele festzustellen. Im Anschluss prüfen wir, welcher Interessierte zu Ihrem Unternehmen anhand vorgegebener Anforderungen passen könnte.

Das Studium

Neben der **fachlich und methodisch fundierten Qualifizierung** unserer Studierenden legen wir im Rahmen der Vorlesungen großen Wert auf die **Förderung persönlicher, sozialer und ethischer Kompetenzen**. Die Lehrinhalte sind darüber hinaus international ausgerichtet und werden zum Teil in Englisch gelehrt. Im vierten Semester absolvieren die Studierenden ein **Auslandssemester**, um ihre Sprachkenntnisse zu vertiefen und interkulturelle Kompetenzen zu erlangen. **In Blöcken von jeweils drei Monaten wechseln sich die Seminarphasen an der Hochschule mit den Praxisphasen in Ihrem Unternehmen ab.** So werden die Auszubildenden und Langzeitpraktikanten schnell in den Unternehmensalltag integriert und lernen das theoretische Wissen direkt anzuwenden. Ihnen bietet sich außerdem die Möglichkeit, während des Studiums integrativ eine betriebliche Ausbildung zu absolvieren, soweit diese von Ihrem Unternehmen angeboten wird. Auszubildende absolvieren zusätzlich Kolloquien, sodass der Berufsschulunterricht entfällt. Zudem werden die Studierenden auf Zwischen- bzw. Abschlussprüfungen an der IHK vorbereitet.

Studieninhalte des B.A. Betriebswirtschaft Marketing & Communications

1. Semester	2. Semester	3. Semester
BWL 1: Grundlagen der Betriebswirtschaft · Einführung BWL, Beschaffung & Produktion · Marketing	BWL 3: Internes Rechnungswesen · Investition & Finanzierung · Kosten- & Leistungsrechnung	BWL 4: Personal- & Organisationsmanagement · Personalmanagement · Organisation
BWL 2: Externes Rechnungswesen · Finanzbuchhaltung · Bilanzen & Unternehmenssteuern	VWL 1: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre · Mikroökonomie · Makroökonomie	BWL 5: Unternehmensführung · Grundlagen der Unternehmensführung · Dienstleistungsmanagement
Mathematische Grundlagen · Wirtschaftsmathematik · Statistik 1	Angewandte Statistik · Marktforschung · Statistik 2	VWL 2: Wirtschaftspolitische Grundlagen · Wirtschaftspolitik · Corporate Social Responsibility
Business English 1 · Business Correspondence	Recht · Einführung Rechtswissenschaften	Recht · Wirtschaftsprivatrecht
Persönliche & soziale Kompetenzen 1 · Wissenschaftliches Arbeiten · Software-Anwendungen (Excel)	Business English 2 · Moderation & Presentation	Business English 3 · Negotiation
Persönliche & soziale Kompetenzen 2 · Rhetorik	Persönliche & soziale Kompetenzen 1 · Projektmanagement	Persönliche & soziale Kompetenzen 2 · Projektmanagement
Praxisreflexion 1	Praxisreflexion 1	Praxisreflexion 2
Spezialisierungsmodul	Spezialisierungsmodul	Spezialisierungsmodul
Grundlagen Marketing & Communications · Medien-/Kommunikationswissenschaft · Medien-/Kommunikationsmarkt	Praxis Marketing/Communications · Contentpraxis (Texten/ Copywriting/Video/Foto/ Audio) · Konzeptionspraxis (Public Relations/Werbung)	Management Marketing & Communications · Marketingkommunikation Unternehmen (Public Relations) · Marketingkommunikation Produkt (Werbung)

4. Semester

Praxisreflexion 2

Auslandssemester

- im europäischen Ausland

5. Semester

General Management

- Strategisches Management
- Leadership & Motivation
- Krisen- & Sanierungsmanagement

Business Communication

- Internal Communication
- Investor Relations
- Global Communications

E-Business

- E-Procurement
- Digital Process Management
- E-Commerce

Communications Management

- Kommunikationskonzeption
- Content Marketing
- Corporate Identity & Corporate Image

Praxisprojekt

6. Semester

Customer Relations Management

- Mobile, Audio & App Marketing
- Webdesign & Usability
- E-CRM & Client Database Management

Marketing

- Consumer Behavior & Applied Market Research
- Communication & Brand Management
- Marketing Controlling

Digital Marketing

- Search Engine Marketing & Targeting
- E-Mail/Affiliate Marketing
- Social-Media-Marketing-kommunikation

Bachelor-Thesis

Ansprechpartner*innen



Campus Dortmund

Andreas Quass

Tel.: 0231.97 51 39-449

andreas.quass@ism.de



Campus Frankfurt/Main

Luigi Serafino

Tel.: 0711.51 89 62-143

luigi.serafino@ism.de



Campus München

Aaltje Marx

Tel.: 089.2 00 03 50-54

aaltje.marx@ism.de



Campus Hamburg

Sarah Böttcher

Tel.: 040.3 19 93 39-43

sarah.boettcher@ism.de



Campus Köln

Florian Droste

Tel.: 0221.27 09 95-57

florian.droste@ism.de



Campus Stuttgart

Yannic Wieber

Tel.: 0711.51 89 62-212

yannic.wieber@ism.de



Campus Berlin

Marie-Christin Simms

Tel.: 030.315 1935-174

marie-christin.simms@ism.de