

# Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)



## Master-Studiengang

### Studienvoraussetzungen

---

- erster akademischer Grad (Bachelor) mit in der Regel 210 Leistungspunkten
- Bachelorabschluss **Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen.**
- Bachelor- oder Masterdegree oder ein Hochschuldiplom in einem vergleichbaren Studiengang

### Regelstudienzeit

---

drei Semester

### Abschluss

---

Master of Arts

### erreichbare Leistungspunkte

---

90 Leistungspunkte (credits)

## Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)

### Studium

Ziel des Studiums im Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist es, betriebswirtschaftlich vorgebildete Studierende mit dem akademischen Grad „Master of Arts“ (M.A.) auszubilden, die auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse wirtschaftliche Fragestellungen in der Unternehmenspraxis eigenständig bearbeiten und praxisorientiert lösen können.

Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management bildet Studierende für den weltweiten **Vertrieb im Business to Business Geschäft** aus. Er zielt damit auf folgende Geschäftsarten ab: Anlagengeschäft, Systemgeschäft, Produkt- sowie Zuliefergeschäft. Eine wesentliche Besonderheit ist die integrierte Vermittlung von Kompetenzen aus den Bereichen industrieller Vertrieb, Innovationsmanagement und Technik. Durch die Stärkung wissenschaftlicher Arbeitsweisen, die Hervorhebung der problemlösungsbezogenen Arbeit und die Betonung internationaler Bezüge vermittelt das Studium die maßgeblichen Qualifikationen, um in der Praxis eigenverantwortlich und teamorientiert in leitenden Funktionen tätig werden zu können, dies schließt wirtschaftliche und technische Fähigkeiten/Kompetenzen sowie ökologische, soziale, rechtspolitische und interkulturelle Aspekte mit ein. Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management vertieft und erweitert die im Bachelorstudium erworbenen Kenntnisse und fördert durch die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen die Fähigkeit zu selbständigem Arbeiten und unterstützt die Entwicklung der eigenständigen Persönlichkeit.

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Studiums im Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management sind die Absolventen und Absolventinnen in der Lage, komplexe Probleme des industriellen Vertriebs zu erfassen, im unternehmerischen Kontext zu analysieren und unter Verwendung wissenschaftlicher Methoden zu lösen. Durch die erworbenen Kenntnisse sind die Absolventen und Absolventinnen befähigt, relevante Problemfelder bereits im Voraus zu erkennen und möglichen Konflikten entgegenzuwirken.

# Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)

## Studienplanübersicht

1. Semester

2. Semester

3. Semester

Module		Art	Form	SWS	LP	Form	SWS	LP	Form	SWS	LP
M1	Angebotsmanagement	P			5						
M1.1	Angebotserstellung & -kalkulation		SL	2							
M1.2	Financial Engineering		SL	2							
M2	Verkaufsgesprächsführung	P	PÜ	2	5						
M3	Technik, Anlagen, Systeme	P	SL	2	5						
M4	Projekt- und Teammanagement	P	SL/BÜ	1/1	5						
M5	Industrielle Beschaffungsprozesse	WP			5						
M5.1	Industrieller Einkauf <u>oder</u>		PÜ	2							
M5.2	Kommunikationspolitik		PÜ	2							
M6	Vertriebsplanung, -organisation & -controlling	P	SL	2	5						
M11	AWE-Modul 1 oder vertiefende Fremdsprache	WP	PÜ	2	2						
M7	Markt- und Wettbewerbsforschung	P				PÜ	4	5			
M8	Seminar Produktentwicklung	WP				S	4	6			
M9	Usability Management	P				SL	4	5			
M10	Rechtliche Aspekte im industriellen Vertrieb:	WP						5			
M10.1	Vertrags- und Wettbewerbsrecht <u>oder</u>					PÜ	2				
M10.2	Gewerbliche Schutzrechte					PÜ	2				
M13	Unternehmenssimulation im Innovationsmanagement	P				PÜ	2	5			
M12	AWE-Modul 2 oder vertiefende Fremdsprache	WP				PÜ	2	2			
M14	Masterarbeit	P									25
M15	Abschlusskolloquium	P							S	1	5
<b>Summe je Semester</b>				<b>9/7</b>	<b>32</b>		<b>4/14</b>	<b>28</b>		<b>0/1</b>	<b>30</b>
<b>Summe Masterstudium</b>											<b>90</b>

**Form der Lehrveranstaltung:**

SL = Seminaristischer Lehrvortrag  
 PÜ = Praktische Übung  
 BÜ = Begleitübung  
 S = Seminar

**Art des Moduls:**

P= Pflichtfach  
 WP= Wahlpflichtfach  
 AWE= Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsfach  
 SWS= Semesterwochenstunden  
 LP= Leistungspunkte (ECTS)

**Anmerkung:**

Die Bearbeitungszeit für die Masterarbeit beträgt 17 Wochen.

Allgemeinwissenschaftliche Ergänzungsfächer(AWE)/Fremdsprachen-Wahlpflichtmodule

<b>Variante 1</b>		<b>LP</b>
M11	AWE-Modul 1	2
M12	AWE-Modul 2	2
<b>Variante 2</b>		<b>LP</b>
M11	Englisch 01A/W/T oder Englisch 02A/W/T	2
M12	AWE-Modul	2
<b>Variante 3</b>		<b>LP</b>
M11 + M12	Englisch 01A/W/T oder Englisch 02A/W/T oder Französisch M3Ws oder Russisch M3Ws oder Spanisch M3Ws	2 + 2 oder 4
<b>Variante 4</b>		<b>LP</b>
M11 + M12	Deutsch als Fremdsprache 01Ws	2+2 oder 4

LP=  
Leistungspunkte (ECTS)

# Zugangsvoraussetzungen und Auswahlverfahren für den Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)

## Zugangsvoraussetzungen

(1) Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist konsekutiv zu den Bachelorstudiengängen

- Betriebswirtschaftslehre,
- Wirtschaftsinformatik und
- Wirtschaftsingenieurwesen.

(2) Zugang zum Masterstudiengang erhält,

- a) wer den erfolgreichen Abschluss eines ersten akademischen Grades mit in der Regel 210 Leistungspunkten nachweist und
- b) den ersten akademischen Grad in einem Bachelorstudiengang gemäß Absatz 1 erworben hat oder wer ein Bachelor- oder Masterdegree oder ein Hochschuldiplom in einem vergleichbaren Studiengang nachweist.

Über die Vergleichbarkeit entscheidet die Auswahlkommission.

## Frist und Form der Bewerbung

(1) Bewerbungen müssen bis zum 15. Dezember des Vorjahres vollständig bei der zuständigen Stelle der HTW Berlin eingegangen sein. Bewerber und Bewerberinnen, die die Bewerbungsfrist versäumen oder die Bewerbung nicht innerhalb der Frist formgerecht mit den erforderlichen Unterlagen einreichen, können nur nachrangig nach Abschluss des regulären Zulassungsverfahrens nach Maßgabe freier Plätze zugelassen werden.

(2) Die Bewerbung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management bedarf der Schriftform. Die vollständigen Bewerbungsunterlagen umfassen:

- a) für den Studienzugang:
  - ausgefülltes Online-Bewerbungsformular der HTW Berlin
  - Kopie des Reisepasses oder des Personalausweises (Identitätsnachweis)
  - Nachweis der Zugangsvoraussetzungen; Zeugnisse sind in Form beglaubigter Kopien beizufügen.
  - Nachweis der Anzahl der erworbenen

Leistungspunkte des ersten berufsqualifizierenden Hochschulabschlusses. Verfügt ein Bewerber oder eine Bewerberin aus dem vorangehenden Studium mit erstem berufsqualifizierenden Abschluss über mindestens 180, aber weniger als 210 ECTS-Leistungspunkte, so kann der Bewerber oder die Bewerberin andere studienrelevante Vorleistungen zur Anerkennung einreichen. Über eine Anerkennung entscheidet die Auswahlkommission, die in einem Protokoll festzulegen hat, mit wie vielen Leistungspunkten und mit welcher Benotung diese Vorleistungen anerkannt werden. Darüber hinaus ist schriftlich festzulegen, wie ggf. noch fehlende Leistungspunkte konkret zu erwerben sind, um sicherzustellen, dass bis zum Abschluss des Masterstudiums insgesamt 300 anrechenbare Leistungspunkte erreicht werden können. Unter dieser Voraussetzung ist der Studienzugang bzw. eine Einbeziehung in das weitere Auswahlverfahren möglich.

b) für die Studienzulassung:

- Nachweis des Abschlussprädikats/der Durchschnittsnote des ersten berufsqualifizierenden Hochschulabschlusses;
- sofern vorhanden (Berufspraxis ist aber keine zwingende Zugangsvoraussetzung!): Nachweis über Art und Dauer der fachspezifischen Vollzeit-Berufstätigkeit nach dem ersten akademischen Abschluss

## Auswahlverfahren

(1) Die Vergabe von Studienplätzen erfolgt nach folgenden Auswahlkriterien:

- a) Die Durchschnittsnote des ersten akademischen Hochschulabschlusses als Faktor  $X_1$ ,
- b) das Ergebnis der berufspraktischen Erfahrungen mit Bezug zu den Programminhalten des konsekutiven Masterstudienganges Industrial Sales and Innovation Management nach dem ersten akademischen Abschluss als Faktor  $X_2$ .

Hinweis: Eine Bewerbung ohne berufspraktische Erfahrungen ist möglich und der Normalfall.

(2) Die Auswahl der Bewerber oder Bewerberinnen erfolgt aufgrund einer Rangfolge, die sich aus der folgenden Formel ergibt:  $X = 0,6 (X_1) + 0,4 (X_2)$ . Ergibt die so errechnete Maßzahl für Bewerberinnen und Bewerber einen identischen Wert, ist das Verfahren bei Ranggleichheit nach § 16 der Berliner Hochschulzulassungsverordnung anzuwenden.

(3) Der Anteil für das Auswahlverfahren gemäß Abs. 2 beträgt 80 v.H. Die übrigen 20 v.H. Studienplätze werden nach Wartezeit vergeben.

(4) Im Rahmen der 20 v.H. nach Wartezeit zu vergebenden Studienplätze können bis zu 5 v.H. der Studienplätze für Härtefälle vergeben werden.

### **Bewertung der berufspraktischen Erfahrungen**

Die Dauer und Spezifikation der berufspraktischen Erfahrungen mit Bezug zu den Programminhalten des konsekutiven Masterstudienganges Industrial Sales and Innovation Management nach dem ersten akademischen Abschluss wird durch die Auswahlkommission nach folgendem Schema bewertet:

<b>Dauer und Spezifikation der berufspraktischen Erfahrungen</b>	<b>Note/Faktor <math>X_2</math></b>
Mindestens 4-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit	1,0
Mindestens 3-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit	1,6
Mindestens 2-jährige, einschlägige berufliche Tätigkeit	2,6

Hinweis: Eine Bewerbung ohne berufspraktische Erfahrungen ist möglich und der Normalfall.

Erfüllt ein Bewerber mehrere der angegebenen Kriterien, so wird dasjenige mit der besten Note berücksichtigt. Wird gar kein Kriterium erfüllt, so erfolgt eine Bewertung mit der Note 4,0 im Zulassungsverfahren.

# Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management (MISIM)

## Standort

### Campus Treskowallee

Treskowallee 8  
10318 Berlin

### Sekretariat

Tel. +49 30 5019-2656

### Homepage des Fachbereichs

<http://www.f3.htw-berlin.de>

### Homepage des Studienganges

[misim.htw-berlin.de](http://misim.htw-berlin.de)

## Impressum:

Allgemeine Studienberatung

Treskowallee 8  
10318 Berlin

[www.htw-berlin.de](http://www.htw-berlin.de)

Verkehrsverbindungen:  
U5 Tierpark, S3 Karlshorst,  
Tram 27, 37, M17