Beruf. Erstausbildung zum Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Einstieg in das 3. Semester der 8-semesterigen Studienvariante oder das 2. Semester der 6-semesterigen Studienvariante

Bei einem Quereinstieg stehen die Lehrbriefe aus vorangegangenen Semestern digital auf „myPFH“ bereit. Weitere Printexemplare können kostenpflichtig per E-Mail an printexemplar@pfh.de erworben werden.

Modul-Nr.	Modul und zugehörige Veranstaltungen	Semester Variante 6 / 8	Prüfungen	Note	Gewichtung	ECTS	Anerkannte ECTS
Modul 1	Studienstart Management	1 / 1				5	
1.1	Schlüsselkompetenzen im Fernstudium		EA			2	
1.2	Grundlagen BWL		EA	anerkannt		2	2
1.3	Wissenschaftliches Arbeiten		EA			1	
Modul 2	Unternehmensführung	1 / 1				8	
2.1	Einführung in die Unternehmensführung					1	
2.2	Einführung in das Controlling		PR	anerkannt		1	8
2.3	Organisation					3	
2.4	Personalwirtschaft					3	
Modul 3	Wirtschaftsmathematik & Mikroökonomik	1 / 1				5	
3.1	Wirtschaftsmathematik		K 90			2	
3.2	Mikroökonomik					3	
Modul 4	Rechnungswesen	1 / 1				5	
4.1	Buchführung und Abschluss					3	
4.2	Kosten- und Leistungsrechnung		K 90	anerkannt		2	5
Modul 5	Marketing & Vertrieb	2 / 2				5	
5.1	Marketing					3	
5.2	Vertrieb		K 90			2	
Modul 6	Online-Marketing	2 / 2				5	
6.1	Suchmaschinenmarketing					3	
6.2	Social Media Marketing		K 90			2	
Modul 7	Digitalisierung	1 / 2				7	
7.1	Grundlagen Digitalisierung			EA		3	
7.2	Datenorientierte Digitalisierung			EA		2	
7.3	Anwendungsorientierte Digitalisierung			EA		2	
Modul 8	Statistik & Makroökonomik	2 / 2				5	
8.1	Statistik					2	
8.2	Makroökonomik		K 90			3	
Modul 9	Personal Skills	2 / 3				5	
9.1	Selbst- und Zeitmanagement			EA		1	
9.2	Kommunikationskompetenzen			EA		2	
9.3	Kreativitätstechniken			EA		2	
Modul 10	Customer Relationship Management	2 / 3				5	
10.1	CRM Basics					3	
10.2	CRM Tools		PA			2	
Modul 11	Psychologie im Unternehmen	2 / 3				5	
11.1	Grundlagen Psychologie			EA		2	
11.2	Soziale Gruppenprozesse			EA		3	
Modul 12	Wirtschaftsrecht	3 / 3				7	
12.1	Einführung in das Recht					1	1
12.2	Gesellschaftsrecht		K 90	anerkannt		3	3
12.3	Handelsrecht					3	3
Modul 13	Praxismodul	3 / 4			7%	5	
13.1	Praxismodul Marketing / Vertrieb		PR			5	
Modul 14	Managementlehre	3 / 4			9%	8	
14.1	Managementkonzepte					3	
14.2	Managementtechniken		K 90			2	
14.3	Digitalisierung des Wissensmanagement					3	
Modul 15	Controlling in Marketing und Vertrieb	3 / 4			7%	5	
15.1	Marketing- und Vertriebscontrolling					3	
15.2	Marketing Performance		K 90			2	
Modul 16	Projektmanagement	3 / 4				5	
16.1	Projektmanagement I			EA	anerkannt	3	3
16.2	Projektmanagement II			EA	anerkannt	2	2

Modul-Nr.	Modul und zugehörige Veranstaltungen	Semester Variante 6 / 8	Prüfungen	Note	Gewichtung	ECTS	Anerkannte ECTS	
Modul 17	Hausarbeit	4 / 5			10%	5		
17.1	Hausarbeit Marketing / Vertrieb		H			5		
Modul 18	Social Skills	4 / 5				5		
18.1	Team- und Konfliktmanagement		EA			2		
18.2	Gesprächs- und Verhandlungsführung		EA			2		
18.3	Moderation und Präsentation		EA			1		
Modul 19	Prozess- und Qualitätsmanagement	4 / 5				5		
19.1	Prozessmanagement		EA	anerkannt		3	3	
19.2	Qualitätsmanagement		EA			2		
Modul 20	Bilanzen	4 / 5			7%	8		
20.1	Bilanzen nach HGB					4		
20.2	Bilanzen nach IFRS		K 90			4		
Modul 21	Grundlagen Entrepreneurship	4 / 6				7		
21.1	Gründungsmanagement		EA			4		
21.2	Entrepreneurial Finance & Business Planning		EA			3		
	Wahlpflichtmodule I*	5 / 6			15%	15		
Modul 22	Schwerpunkte: Marketing und Vertrieb		2 K 90 / CS					
22.1	Medien- und Kommunikationsmanagement I		K 90			5		
22.2	Marketing/Vertrieb I		K 90			5		
22.3	Markt-/Werbepsychologie I		K 90			5		
22.4	Case Study		CS			5		
Modul 23	Organisationsentwicklung	6 / 7				8		
23.1	Strategie und Organisation		EA			3		
23.2	Organisationsentwicklung I		EA			3		
23.3	Organisationsentwicklung II		EA			2		
	Wahlpflichtmodule II*	5 / 7			15%	15		
Modul 24	Schwerpunkte: Marketing und Vertrieb		2 K 90 / PR					
24.1	Medien- und Kommunikationsmanagement II		K 90			5		
24.2	Marketing/Vertrieb II		K 90			5		
24.3	Markt-/Werbepsychologie II		K 90			5		
24.4	Praxisreflexion		PR			5		
Modul 25	Recht in Marketing und Vertrieb	6 / 8				7		
25.1	Recht des Marketings		EA			4		
25.2	Recht des Vertriebs		EA			3		
Modul 26	Bachelor-Thesis	6 / 8			30%	15		
26.1	Bachelor-Thesis		T		5/6	12		
26.2	Kolloquium		M		1/6	3		
Summe anerkannter ECTS:							30	

* Es müssen 2 Schwerpunkte gewählt werden; Die Case Study bezieht sich thematisch auf die beiden gewählten Fächer.

** Die im vorhergehenden Semester gewählten Schwerpunkte werden fortgesetzt. Die Praxisreflexion bezieht sich thematisch auf die beiden gewählten Fächer.

EA: Einsendeaufgabe
 M: mündliche Prüfung
 K 90: Klausur mit einer Dauer von 90 Minuten
 T: Thesis
 PR: Praxisreflexion
 H: Hausarbeit
 PA: Projektarbeit
 CS: Case Study