



ESCP Europe: Vertrieb ist Marketing, Marketing ist Vertrieb

Wer heute privat oder geschäftlich etwas benötigt, ruft nicht bei einem Verkäufer an. Er googelt es. Diese vollständige Digitalisierung der Informationsbeschaffung im Vorfeld von Kaufentscheidungen erfordert mehr denn je das perfekte Zusammenspiel von Marketing- und Vertriebsexperten. Wer Interessenten nicht effektiv informiert und bei Bedarf zum entscheidenden Zeitpunkt an die Hand nimmt, verliert bereits in der Phase der Informationsbeschaffung Kunden und Marktanteile.

Für gestandene Vertriebsexperten bedeutet dies, dass sie ihren Kunden ins Internet folgen müssen. Dies wiederum setzt Verständnis voraus für den „customer journey“ genannten Entscheidungsprozess des Kunden und aller digitalen Instrumente auf diesem Weg, von Social Media über Content-Marketing, Mobile-Optimierung und Shop-Applikationen bis hin zum Kundenservice und der Kundenbindung anhand der „digital body language“.

„Ein Vertriebsmann mit Verständnis für diese Marketingaufgaben oder dem Wunsch, diese mitzugestalten, wird in vielen Branchen bereits heute dreimal erfolgreicher sein als sein traditionell arbeitender Kollege“, ist sich Professor Frank Jacob von der ESCP Europe sicher. Die Wirtschaftshochschule bietet an den Standorten Berlin und Paris in englischer Sprache den neuen Studiengang Master in International Sales Management (M.Sc.) an. Dieser vermittelt erstmals einen ganzheitlichen Blick auf moderne Vertriebs- und Marketingkompetenzen und die neuen Anforderungen an Manager durch eine beschleunigte Globalisierung des Vertriebs.

Vertriebs- und Verkaufsmanagement studieren

Das Masterstudium International Sales Management (M.Sc.) an der ESCP Europe vermittelt den Teilnehmern einen fundierten Einblick in alle Bereiche des Vertriebsmanagements. Im Fokus stehen Techniken und Methodik des Verkaufs, Führung im Vertrieb sowie Channels & Distribution, wobei stets auf die aktuellen nationalen und internationalen Marktentwicklungen eingegangen wird. Die Absolventen erhalten ein umfassendes Wissen der verschiedenen Aspekte des Vertriebsmanagements auf strategischer, organisationaler und operativer Ebene. Neben der Theorie wird ein besonderes Augenmerk auf den Praxisbezug gelegt: Bereits während des Studiums wird der Kontakt zwischen den Studierenden und den Unternehmenspartnern der ESCP Europe gefördert. Die Studierenden haben somit die Möglichkeit, bereits während des Studiums spätere Aufgaben- und Tätigkeitsfelder kennenzulernen.

Der zweijährige, englischsprachige Studiengang ist international ausgerichtet und findet an zwei Standorten der ESCP Europe, in Berlin und Paris, statt.

Weitere Informationen zum Masterstudiengang: <http://www.escpeurope.de/mism>

Über die ESCP Europe

Die ESCP Europe, die weltweit älteste Wirtschaftshochschule (est. 1819), mit ihrem seit 1973 bestehenden Multi-Campus Modell in Berlin, London, Madrid, Paris, Turin und Warschau "lebt" und fördert aktiv den europäischen Gedanken. Heute hat die ESCP Europe rund 4.000 Studierende und 5.000 Executives aus über 90 Nationen an ihren sechs europäischen Standorten. Die ESCP Europe in Berlin ist als wissenschaftliche Hochschule staatlich anerkannt und

bundesweit die erste Hochschule, die von allen drei wichtigen internationalen Akkreditierungsagenturen – AACSB, AMBA und EFMD (EQUIS) – anerkannt wurde und damit die so genannte „Triple Crown“ erhalten hat. Als solche kann sie Abschlüsse verleihen, inklusive Dokortitel. Ihr Erfolg spiegelt sich auch in Rankings wider – im FT European Business School Ranking belegt die ESCP Europe regelmäßig Spitzenplätze.

Ihre Pressekontakt:
Dr. Claudia Rudisch
Pressesprecher

ESCP Europe
Heubnerweg 8-10
D - 14059 Berlin
Tel: + 49 30 32007 145
eMail: presse@escpeurope.de
<http://www.escpeurope.eu>



Prof. Dr. Frank Jacob, Lehrstuhl für Marketing und Akademischer Direktor für International Sales Management an der ESCP Europe