

## Beruf. Erstausbildung zum/zur Industriekaufmann/-frau

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](mailto:printexemplar@pfh.de) erworben werden.

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

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

\* 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