



DUALES STUDIUM:

SAFS & BETA
BILDUNGS-AKADEMIE

SALES & MANAGEMENT (EURO-FH)

**TRAINERAUSBILDUNG +
BACHELOR OF ARTS (B.A.)**

SALES & MANAGEMENT TRAINERAUSBILDUNG + BACHELOR OF ARTS



STUDIENFORM

Duales Studium, bestehend aus einer praxisnahen Sportausbildung kombiniert mit einem hochwertigen Fernstudium.

STUDIENBEGINN

Der Einstieg in das Studium ist jederzeit möglich.

DAUER

4 Jahre / 48 Monate mit ca. 37 Präsenztagen

KOSTEN

Trainerausbildung: 12 Monate 369,00 €* zzgl. MwSt.
Fernstudium: 36 Monate 315,00 €

*Der Preis setzt sich aus dem gewünschten Lizenzpaket und den Wahlpflichtfächern zusammen.

VORAUSSETZUNG

Fachhochschulreife, Abitur
Hochschulzugangsberechtigung (HZB)

ABSCHLUSS

Z.B. Fitnesstrainer A-Lizenz
+ Bachelor of Arts (B.A.) Sales & Management

ANERKENNUNG

Unser duales Studium wird als Fernstudium in Kooperation mit der Europäischen Fernhochschule (EURO-FH) in Hamburg durchgeführt. Diese ist eine staatlich anerkannte Hochschule und von der FIBAA systemakkreditiert sowie von der ZFU (staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht) zugelassen.

STUDIENABLAUF

Im ersten Teil erfolgt die Trainerausbildung bei SAFS & BETA. Hier absolviert der Student, parallel zur Berufstätigkeit, die aufeinander aufbauenden Präsenzlehrgänge der Bildungs-Akademie. Diese werden dann mit der A-Lizenz abgeschlossen. Am Beispiel der Fitnesstrainer A-Lizenz wären folgende Module enthalten:

- Fitnesstrainer B-Lizenz
- Physio-Fitnesstrainer
- Trainer für angewandte Leistungsdiagnostik
- Training-Sales-Erfolg
- Ernährungs-Coach B-Lizenz
- ein Wahlpflichtmodul
- Fitnesstrainer A-Lizenz Prüfung

Im 13. Ausbildungsmonat beginnt mit der Immatrikulation in das Studium der zweite Ausbildungsabschnitt. Damit wird der bereits im Vorfeld gewählte Studiengang Sales & Management aufgenommen.

Neben der Trainertätigkeit im Studio sind 15 Stunden pro Woche für die Aufarbeitung der zugesandten Lehrmaterialien vorgesehen.

SALES & MANAGEMENT

TRAINERAUSBILDUNG + BACHELOR OF ARTS



WARUM SALES & MANAGEMENT STUDIEREN?

Vertriebsprofi mit Management-Know-How!

In diesem Studiengang beschäftigen sich die Studierenden sowohl mit den betriebswirtschaftlichen Anforderungen in Unternehmen als auch mit den praxisorientierten Aufgaben eines Vertrieblers. Sie lernen komplexe betriebs- und insbesondere vertriebswirtschaftliche Problemsituationen, auch im internationalen Umfeld, zu beschreiben, zu analysieren und zu lösen.

Damit sind die Studierenden bestens gewappnet, um künftig selbstständig neue Lösungsansätze für Fragestellungen in Unternehmen und Institutionen zu entwickeln, zu diskutieren und umzusetzen.

Die Bereiche Sales & Management sind essentiell für jedes Unternehmen. Jedes Fitness-Studio und jede Fitness-Kette benötigt Vertriebsprofis die sie bei einer professionellen Positionierung und Abgrenzung vom Wettbewerb unterstützt

Mit dem Bachelor-Abschluss im Vertriebsbereich, dem Fachwissen mit intensiver Praxisausbildung kombiniert, verschaffen sich die Studierenden hervorragende Karriere aussichten!

PRÄSENZPHASEN & PRÜFUNGEN

Die Trainerausbildung setzt sich aus verschiedenen Präsenzmodulen zusammen. Je nach Lizenzen und Wahlfächern zwischen 26 - 36 Tage in den ersten 12 Monaten.

Einige Module schließen mit einer Prüfung in Praxis & Theorie ab. Bei anderen wird eine Hausarbeit erstellt.

Während dem Fernstudium werden neun 2-tägige Präsenzseminare in Hamburg besucht. Hinzu kommt ein Online Seminar und ein 14-tägiges Internationales Seminar im Ausland.

Die Prüfungen der EURO-FH können monatlich an einem der zehn bundesweiten Prüfungszentren abgelegt werden. Falls ein Prüfungstermin verpasst wird, kann dieser im nächsten Monat nachgeholt werden. Mit bestandener Prüfung hat der Studierende ein Modul abgeschlossen.

BERUFSFELDER & PERSPEKTIVEN

Attraktive Führungspositionen im Vertrieb!

Absolventen des Studienganges Sales & Management sind umfassend qualifiziert, um als Führungskraft im Vertrieb beziehungsweise in vertriebsorientierten Unternehmensbereichen, national sowie international, Karriere zu machen.

Es ergeben sich viele berufliche Möglichkeiten, wie zum Beispiel:

- Führungspositionen im Vertrieb
Verkaufs- oder Vertriebsleiter, Key-Account-Manager, Regionalleiter oder Projektleiter im Vertrieb
- Übernahme verantwortungsvoller Positionen mit Schnittstelle zum Vertrieb
Im Marketing, in der Produktentwicklung, im Bereich Technik
- Führungspositionen speziell in der Fitnessbranche
Studio-Inhaber oder Studioleiter, Vertriebsleiter Fitness, Key-Account-Manager, Regionalleiter für Fitnessstudio-Ketten

STUDIENPLAN

TRAINERAUSBILDUNG SAFS & BETA

1. + 2. SEMESTER	BASISSTUFE	<ul style="list-style-type: none"> • Fitnesstrainer B-Lizenz • Ernährungs-Coach B-Lizenz • Training-Sales-Erfolg 	7 Tage + Prüfung 3+3 Tage + Prüfung 3 Tage
	AUFBAUSTUFE	<ul style="list-style-type: none"> • Physio-Fitnesstrainer • Trainer für angewandte Leistungsdiagnostik • Wahlpflichtmodul (z.B. Rückentrainer, Athletiktrainer) 	3 Tage + Hausarbeit 3 Tage + Hausarbeit Je nach Fach
	PROFISTUFE	<ul style="list-style-type: none"> • Fitnesstrainer A-Lizenz 	Abschlussprüfung

Optional auch andere Lizenzen möglich.

STUDIUM SALES & MANAGEMENT EURO-FH (B.A.)

3. SEMESTER	EINFÜHRUNG IN DAS STUDIUM UND WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation und Lerntechniken im Fernstudium 	Klausur und Präsenzseminar
	INFORMATIONSMANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Informationsmanagements und der Wirtschaftsinformatik 	Klausur
	ALLGEMEINE BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der ABWL 	Klausur
4. SEMESTER	QUANTITATIVE METHODEN	<ul style="list-style-type: none"> • Mathematische Grundbegriffe, Integralrechnung Zeitreihenanalysen 	Klausur
	MANAGEMENT DER KUNDENBEZIEHUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Servicemanagement und CRM, Kundenorientierte Gesprächsführung 	Klausur und Präsenzseminar
	VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der VWL, Mikroökonomik & Makroökonomik 	Klausur
5. SEMESTER	ENGLISH FOR BUSINESS	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Wirtschaftssprache 	Klausur
	OPERATIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Produktionsmanagement & Supply Chain Management 	Klausur
	PSYCHOLOGIE IM VERKAUF	<ul style="list-style-type: none"> • Markt- und Werbepsychologie & Systematische Akquise 	Klausur und Präsenzseminar
6. SEMESTER	INTERNATIONALE STUDIEN	<ul style="list-style-type: none"> • Europäische Integration & Intercultural Management 	Klausur und Online Seminar
	MARKETING	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Marketing in internationalem Kontext 	Klausur und Präsenzseminar
	PREISFINDUNG UND PREISDURCHSETZUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Preismanagements 	Klausur und Präsenzseminar
7. SEMESTER	GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Buchführung und Bilanzierung 	Klausur
	WIRTSCHAFTSRECHT	<ul style="list-style-type: none"> • Rechts und Grundzüge des Wirtschaftsprivatrechts 	Klausur
	VERTRAGSANBAHUNG UND VERTRAGSABSCHLUSS	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsverhandlungen und Vertragsmanagement 	Klausur und Präsenzseminar
8. SEMESTER	KOSTENRECHNUNG UND CONTROLLING	<ul style="list-style-type: none"> • Normal- und Plankostenrechnung, OReratives & strategisches Controlling 	Klausur
	INTERNATIONALES SEMINAR	<ul style="list-style-type: none"> • 2-wöchiges Auslandsmodul zur Vertiefung von internationalen Kompetenzen 	Mündliche Prüfung
	INVESTITION UND FINANZIERUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsarten und -rechnung, Finanzplanung und Verschuldungsanalyse 	Klausur
9. SEMESTER	PERSONAL, FÜHRUNG UND ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Organisationsentwicklung und Personalführung 	Klausur und Präsenzseminar
	STEUERUNG VON VERTRIEBSORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsorganisation und -steuerung, Key Account Management 	Klausur und Präsenzseminar
	INTERNATIONAL SALES AND MARKETING STRATEGY	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing Research & International Marketing 	Klausur
10. SEM.	UNTERNEHMENSFÜHRUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Managementtechniken und Konzepte der Unternehmensführung 	Klausur
	VERTRIEBSRECHT	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsverträge und Incoterms, Produkthaftung und Produzentenhaftung 	Klausur

Der aufgezogene Studiengang dient lediglich zur Übersicht und Orientierung. Die Reihenfolge der Module sowie deren Länge kann variieren und ist daher nicht fest bestimmt. Außerdem ist der Studienplan lediglich ein Auszug und gibt nicht die vollständigen Studieninhalte wieder. Je nach Hochschule und Semester kann eine Klausur eine Präsenzklausur, Hausarbeit oder Einsendeaufgabe sein.

BACHELOR-THESIS

Selbstständige Ausarbeitung einer wirtschaftlichen oder betrieblichen Fragestellung.