

Kursordnung
„Weiterbildendes Studium zum Vertriebsmanager (FH)“
an der Fachhochschule Schmalkalden

Für das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ erlässt die Fachhochschule Schmalkalden folgende Kursordnung. Der Senat hat die Kursordnung am 18.04.2007 beschlossen.

Abschnitt 1: Allgemeines

§1
Grundsätzliches

- (1) Diese Kursordnung regelt Ziele, Inhalte, Aufbau und Prüfungen des weiterbildenden Studiums zum „Vertriebsmanager (FH)“ der Fachhochschule Schmalkalden.
- (2) Status- und Funktionsbezeichnung dieser Ordnung gelten jeweils in männlicher und weiblicher Form.

Abschnitt 2: Studium

§2
Studienvoraussetzungen und Studienbeginn

- (1) Für die Aufnahme des Studiums zum „Vertriebsmanager (FH)“ gelten folgende Voraussetzungen: Nachweis
 - a) des Abschlusses eines Hochschulstudiums oder eines vergleichbaren Studiums an einer Berufsakademie (BA), sowie einer mindestens einjährigen Berufspraxis oder
 - b) der allgemeinen oder fachgebundenen Hochschul- oder Fachhochschulreife oder eines vergleichbaren Abschlusses, sowie einer abgeschlossenen Berufsausbildung in einem anerkannten Beruf und einer mindestens zweijährigen, für das weiterbildende Studium förderlichen Berufspraxis oder
 - c) eines Realschulabschlusses und einer abgeschlossenen Berufsausbildung in einem anerkannten, für das weiterbildende Studium förderlichen Beruf sowie einer mindestens vierjährigen, für das weiterbildende Studium förderlichen Berufspraxis.
- (2) Die Fachhochschule Schmalkalden erhebt für jedes Semester Studiengebühren. Das Nähere regelt die durch den Senat beschlossene Gebührenordnung zum „Vertriebsmanager (FH)“.
- (3) In der Regel kann das Studium im ersten Semester zu Beginn des Winter- oder Sommersemesters aufgenommen werden. Dies setzt in der Regel voraus, dass sich mindestens 12 Teilnehmer für das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ immatrikulieren.
- (4) Die Anzahl der Studierenden pro Semester für das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ kann durch Beschluss des Prüfungsausschusses begrenzt werden. Der Prüfungsausschuss entscheidet darüber, welche Bewerber zu dem weiterbildenden Studium zugelassen werden.

§3
Ziele und Inhalte des weiterbildenden Studiums

- (1) Das Ziel des Studiums ist es, den Studierenden fundierte Kenntnisse im Bereich des Vertriebsmanagements und in angrenzenden Bereichen zu vermitteln, so dass sie in der Lage sind, bisherige Vertriebsschwachstellen zu identifizieren, zu analysieren und zu beheben. Den Studierenden sollen ferner das Rüstzeug vermittelt werden um neue Vertriebskanäle selbständig aufzubauen sowie pflegen zu können. Die vermittelten Vertriebsansätze beziehen sich vorwiegend auf Ge- und Verbrauchsgüter.

- (2) Das Studium vermittelt
- Kenntnisse in dem Gebiet des Marketingmanagements,
 - Kenntnisse und Fähigkeiten im strategischen, taktischen und operativen Vertriebsmanagement,
 - Kenntnisse auf dem Gebiet der Sonderformen des Vertriebs, wie Internationaler Vertrieb, Partnerschaftsvertrieb sowie Besonderheiten des Vertriebs in den öffentlichen Sektor,
 - Fähigkeiten in der Umsetzung der Erkenntnisse und zwar einerseits durch die Bearbeitung konkreter Projektfallstudien aus der Praxis als auch andererseits durch die gezielte Anwendung von so genannten Soft Skills.

§4 Aufbau des Studiums

- (1) Das Studium gliedert sich in zwei Semester. Es endet mit der Prüfung zum „Vertriebsmanager (FH)“.
- (2) Das erste Semester vermittelt Kenntnisse in den Lehrgebieten:
- Vertrieb und Unternehmen
 - Strategisches Vertriebsmanagement
 - Vertriebssteuerung
 - Verkaufsprozess
- (3) Das zweite Semester vermittelt Kenntnisse in den Lehrgebieten:
- Internationaler Vertrieb
 - Partnerschaftsvertrieb
 - Vertrieb in den Öffentlichen Sektor
 - Führung und Verkaufspsychologie
 - Projektmanagement
- (4) Diesen Lehrgebieten sind die Lehrveranstaltungen gemäß der Anlage zugeordnet.

§5 Arten von Lehrveranstaltungen

- (1) In dem weiterbildenden Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ können Lehrveranstaltungen in folgender Form durchgeführt werden:
1. Vorlesung
Zusammenhängende Darstellung und Vermittlung von Grund- und Spezialwissen sowie wissenschaftlicher Methoden.
 2. Seminaristische Vorlesung
Die Lehrinhalte werden hier durch enge Verbindungen des Vortrages mit dessen exemplarischer Vertiefung erarbeitet. Der Lehrende vermittelt und entwickelt den Lehrstoff unter Beteiligung der Studierenden.
 3. Übung
Durcharbeiten von Lehrstoffen, Vermittlung grundlegender Kenntnisse und Fertigkeiten, Vertiefung von Methodenkenntnissen durch Lösung exemplarischer Aufgaben, die in Einzel- oder Gruppenarbeit gelöst werden.
 4. Selbststudium
Erarbeitung des Lehrstoffes anhand von Skripten mit Aufgaben und Lösungen sowie ggf. über E-Learning-Instrumente.
- (2) Das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ beinhaltet sowohl Präsenzphasen (Präsenzzeiten und Prüfungszeiten) als auch Selbststudienphasen, die mittels entsprechender Skripte (Textteil, Aufgaben und Lösungen) oder im Wege des E-Learnings absolviert werden.

Abschnitt 3: Prüfungen

§6

Allgemeine Zulassungsvoraussetzungen

- (1) An den Prüfungsleistungen zum „Vertriebsmanager (FH)“ kann nur teilnehmen, wer für das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ der Fachhochschule Schmalkalden eingeschrieben ist und die Studiengebühren entrichtet hat.
 1. Der Studierende muss sich zu den vorgesehenen Fachprüfungen schriftlich melden, indem er sich in die ausgegebenen Listen einschreibt.
 2. Die Zulassung zu einer Fachprüfung darf nur abgelehnt werden, wenn
 1. die in Absatz (1) und (2) genannten Voraussetzungen nicht erfüllt sind oder
 2. die Unterlagen unvollständig sind.

§7

Arten der Prüfungsleistungen

- (1) Die Prüfung zum „Vertriebsmanager (FH)“ besteht aus Fachprüfungen.
- (2) Fachprüfungen setzen sich aus einer oder mehreren Prüfungsleistungen zusammen und werden während der Präsenzphasen abgenommen.
- (3) Prüfungsleistungen sind einzelne konkrete Prüfungsvorgänge in Form einer Klausur, mündlichen Prüfung oder Projektarbeit. Eine Prüfungsleistung wird bewertet und nach § 10 Abs. 1 benotet. Besteht eine Fachprüfung aus nur einer Prüfungsleistung, sind Prüfungsleistung und Fachprüfung identisch. Die in den einzelnen Prüfungen erzielten Noten werden zu einer Fachnote gemäß § 10 Abs. 2 zusammengefasst.
- (4) Prüfungsleistungen können
 1. mündlich (§ 8) oder
 2. schriftlich (§ 9)erbracht werden.
- (5) Sollen schriftliche durch mündliche Prüfungsleistungen oder mündliche durch schriftliche Prüfungsleistungen ersetzt werden, ist das vor Beginn der Lehrveranstaltungen des jeweiligen Semesters durch den zuständigen Prüfungsausschuss hochschulöffentlich bekannt zu geben.
- (6) Macht der Kandidat glaubhaft, dass er wegen länger andauernder oder ständiger körperlicher Behinderung nicht in der Lage ist, Prüfungsleistungen ganz oder teilweise in der vorgesehenen Form abzulegen, so wird dem Kandidaten gestattet, die Prüfungsleistungen innerhalb einer verlängerten Bearbeitungszeit oder gleichwertige Prüfungsleistungen in einer anderen Form zu erbringen. Dazu kann die Vorlage eines ärztlichen Attestes verlangt werden.

§8

Mündliche Prüfungsleistungen

- (1) Durch mündliche Prüfungsleistungen soll der Kandidat nachweisen, dass er die Zusammenhänge des Prüfungsgebietes erkennt und in der Lage ist, spezielle Fragestellungen in diese Zusammenhänge einzuordnen. Ferner soll festgestellt werden, ob der Kandidat über ein breites Grundlagenwissen verfügt.
- (2) Mündliche Prüfungsleistungen werden vor mindestens zwei Prüfern (Kollegialprüfung) oder vor einem Prüfer in Gegenwart eines sachkundigen Beisitzers (§ 16) als Gruppenprüfung oder als Einzelprüfung abgelegt.
- (3) Mündliche Prüfungsleistungen sind im Fall der letzten möglichen Wiederholungsprüfung von zwei Prüfern zu bewerten. Die Note ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Einzelbewertungen entsprechend § 10 Abs. 1.

- (4) Die Dauer der mündlichen Prüfungsleistungen beträgt in der Regel pro Kandidat und Fach mindestens 20 Minuten und höchstens 45 Minuten.
- (5) Die wesentlichen Gegenstände und Ergebnisse der mündlichen Prüfungsleistung sind in einem Protokoll festzuhalten. Das Ergebnis ist dem Kandidaten am Tag der mündlichen Prüfungsleistung bekannt zu geben.
- (6) Studenten, die sich in einem späteren Prüfungszeitraum der gleichen Prüfungsleistung unterziehen wollen, sollen nach Maßgabe der räumlichen Verhältnisse als Zuhörer zugelassen werden, es sei denn, der Kandidat widerspricht. Die Zulassung erstreckt sich jedoch nicht auf die Beratung und Bekanntgabe der Prüfungsergebnisse an den Kandidaten.

§9

Schriftliche Prüfungsleistungen

- (1) In den schriftlichen Prüfungsleistungen soll der Kandidat nachweisen, dass er in begrenzter Zeit und mit begrenzten Hilfsmitteln mit den gängigen Methoden des Prüfungsfaches Aufgaben lösen und Themen bearbeiten kann. Es soll ferner festgestellt werden, ob der Kandidat über ein breites Grundlagenwissen verfügt.
- (2) Schriftliche Prüfungen, die überwiegend nach dem Multiple-Choice-Verfahren aufgebaut werden, sind ausgeschlossen.
- (3) Schriftliche Prüfungsleistungen sind im Fall der letzten möglichen Wiederholungsprüfung von zwei Prüfern zu bewerten. Die Note ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Einzelbewertungen entsprechend § 10 Abs. 1.
- (4) Die Dauer jeder schriftlichen Prüfungsleistung einer Fachprüfung wird bestimmt von der Anzahl der Stunden für Vorlesung, Selbststudium und Übung gemäß der Anlage.

Sie beträgt: 60 Minuten bei bis zu 50 Stunden
 90 Minuten bei 51 bis 80 Stunden
 120 Minuten bei über 80 Stunden.

§10

Bewertung der Prüfungsleistungen und Bildung der Noten

- (1) Die Noten der einzelnen Prüfungsleistungen werden von den jeweiligen Prüfern festgesetzt. Für die Bewertung der Prüfungsleistungen sind folgende Noten zu verwenden:

1 = sehr gut	hervorragende Leistung
2 = gut	eine Leistung, die erheblich über den durchschnittlichen Anforderungen liegt
3 = befriedigend	eine Leistung, die durchschnittlichen Anforderungen entspricht
4 = ausreichend	eine Leistung, die trotz ihrer Mängel noch den Anforderungen entspricht
5 = nicht ausreichend	eine Leistung, die wegen erheblicher Mängel den Anforderungen nicht mehr genügt

Zur differenzierten Bewertung der Prüfungsleistungen können einzelne Noten um 0,3 auf Zwischenwerte erhöht oder erniedrigt werden. Die Noten 0,7; 4,3; 4,7 und 5,3 sind dabei ausgeschlossen.

- (2) Besteht eine Fachprüfung aus mehreren Prüfungsleistungen, errechnet sich die Fachnote aus dem Durchschnitt der gewichteten Noten der einzelnen Prüfungsleistungen. Dabei sind die Noten der Prüfungsleistungen entsprechend ihres zeitlichen Anteils am gesamten Lehrveranstaltungsumfang der zu dieser Fachprüfung gehörenden Fächer zu gewichten.

Die Fachnote lautet:

bei einem Durchschnitt bis einschließlich 1,5	sehr gut
bei einem Durchschnitt von 1,6 bis einschließlich 2,5	gut
bei einem Durchschnitt von 2,6 bis einschließlich 3,5	befriedigend
bei einem Durchschnitt von 3,6 bis einschließlich 4,0	ausreichend
bei einem Durchschnitt ab 4,1	nicht ausreichend

Besteht eine Fachprüfung aus einer einzelnen Prüfungsleistung, gilt Satz 3 analog.

- (3) Für die Bildung einer Gesamtnote (§ 20) gilt Absatz 2 entsprechend.
- (4) Für die Bildung der Gesamtnote sind die Noten der einzelnen Fachprüfungen entsprechend ihres zeitlichen Umfangs der Lehrveranstaltungen bezogen auf den Gesamtstundenumfang aller Lehrveranstaltungen des weiterbildenden Studiums zum „Vertriebsmanager (FH)“ zu gewichten (siehe Anlage).
- (5) Es wird bei der Gesamtnote bzw. Fachnote nur die erste Dezimalstelle hinter dem Komma berücksichtigt; alle weiteren Stellen werden ohne Rundung gestrichen.

§11

Versäumnis, Rücktritt, Täuschung, Ordnungsverstoß

- (1) Die Prüfungsleistung gilt als mit "nicht ausreichend" (5,0) bewertet, wenn der Kandidat einen für ihn bindenden Prüfungstermin ohne triftigen Grund versäumt oder wenn er von einer Prüfung, die er angetreten hat, ohne triftigen Grund zurücktritt. Dasselbe gilt, wenn eine schriftliche Prüfungsleistung nicht innerhalb der vorgegebenen Bearbeitungszeit erbracht wird.
- (2) Der für den Rücktritt oder das Versäumnis geltend gemachte Grund muss dem zuständigen Prüfungsausschuss unverzüglich schriftlich angezeigt und glaubhaft gemacht werden.
- (3) Bei Krankheit des Kandidaten, eines von ihm zu versorgenden Kindes oder pflegebedürftigen Angehörigen kann die Vorlage eines ärztlichen Attestes und in Zweifelsfällen eines Attestes eines von der Hochschule benannten Arztes verlangt werden. Wird der Grund anerkannt, so wird ein neuer Termin anberaumt.
- (4) Versucht der Kandidat das Ergebnis seiner Prüfungsleistung oder Prüfungsvorleistung durch Täuschung, Mitführung oder Benutzung nicht zugelassener Hilfsmittel zu beeinflussen, wird die betreffende Leistung mit "nicht ausreichend" (5,0) bewertet. Ein Kandidat, der den ordnungsgemäßen Ablauf der Prüfung stört, kann von dem jeweiligen Prüfer oder Aufsichtsführenden von der Fortsetzung der Prüfungsleistung oder Prüfungsvorleistung ausgeschlossen werden; in diesem Fall wird die Leistung mit "nicht ausreichend" (5,0) bewertet.
- (5) Der Kandidat kann innerhalb einer Frist von zwei Wochen nach Beginn der folgenden Präsenzphase verlangen, dass die Entscheidungen nach Absatz 4 von dem zuständigen Prüfungsausschuss überprüft werden. Das Ergebnis ist dem Kandidaten unverzüglich schriftlich mitzuteilen. Im Falle einer Entscheidung zu Ungunsten des Kandidaten ist diese zu begründen und mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen.

§12

Bestehen und Nichtbestehen

- (1) Eine Fachprüfung ist bestanden, wenn die Fachnote mindestens "ausreichend" (4,0) ist. Besteht eine Fachprüfung aus mehreren Prüfungsleistungen, so ist die Fachprüfung nur dann bestanden, wenn die Einzelnoten aller zugehörigen Prüfungsleistungen mindestens „ausreichend“ (4,0) sind.
- (2) Die Prüfung zum „Vertriebsmanager (FH)“ ist bestanden, wenn alle Fachprüfungen bestanden sind. Sie ist endgültig nicht bestanden, sobald eine Fachprüfung endgültig nicht bestanden ist.
- (3) Prüfungsergebnisse sind unter Einhaltung des Datenschutzes in geeigneter Weise bekannt zu geben. Sie sollen spätestens 6 Wochen nach dem Prüfungszeitraum verkündet werden.

- (4) Hat der Kandidat eine Fachprüfung nicht bestanden, wird der Kandidat darüber informiert. Er muss auch Auskunft darüber erhalten, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang und in welcher Frist die Fachprüfung wiederholt werden kann.
- (5) Hat der Kandidat die Prüfung zum „Vertriebsmanager (FH)“ nicht bestanden, wird ihm auf Antrag und gegen Vorlage der entsprechenden Nachweise sowie der Exmatrikulationsbescheinigung eine Bescheinigung ausgestellt, welche die erbrachten Prüfungsleistungen und deren Noten sowie die noch fehlenden Prüfungsleistungen enthält.

§13

Wiederholung der Prüfungsleistungen

- (1) Nicht bestandene Prüfungsleistungen können höchstens zweimal wiederholt werden. Die Wiederholung einer bestandenen Prüfungsleistung ist nicht zulässig.
- (2) Eine nicht bestandene Prüfungsleistung soll spätestens im Rahmen der Prüfungstermine innerhalb von zwei Semestern wiederholt werden. Der Prüfungsanspruch erlischt bei Versäumnis dieser Wiederholungsfrist, es sei denn, der Kandidat hat das Versäumnis nicht zu vertreten.
- (3) Zweite Wiederholungsprüfungen können auch mündlich durchgeführt werden. In diesem Fall ist die Prüfungsart vier Wochen vor dem festgelegten Prüfungszeitraum bekannt zu geben.

§14

Anrechnung von Prüfungsleistungen

An anderen Bildungsinstitutionen erbrachte Prüfungsleistungen werden nicht angerechnet.

§15

Prüfungsausschuss

- (1) Für die Organisation von Prüfungen sowie die durch diese Kursordnung erwachsenden weiteren Aufgaben ist ein aus sechs Mitgliedern bestehender Prüfungsausschuss zu bilden. Ihm gehören mindestens drei Professoren der Fachhochschule Schmalkalden und bis zu drei weitere sachkundige Personen mit Hochschulabschluss an. Mindestens vier Mitglieder des Prüfungsausschusses müssen Mitglied der Fachhochschule Schmalkalden sein. Die Amtszeit der Professoren und der sachkundigen Personen beträgt zwei Jahre.
- (2) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses werden vom Senat der Fachhochschule Schmalkalden bestellt. Der Vorsitzende und der Stellvertreter werden vom Prüfungsausschuss gewählt. Der Vorsitzende führt im Regelfall die Geschäfte des Prüfungsausschusses. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses muss Professor der Fachhochschule Schmalkalden sein.
- (3) Der Prüfungsausschuss achtet darauf, dass die Studienvoraussetzungen erfüllt (§ 2 Abs. 1) und die Bestimmungen der Kursordnung eingehalten werden.
- (4) Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder, darunter mindestens zwei Professoren der Fachhochschule Schmalkalden, anwesend sind und beschließt mit der Mehrheit der Stimmen der anwesenden Mitglieder. Bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.
- (5) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses haben das Recht, der Abnahme der Prüfungsleistungen beizuwohnen.
- (6) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses und deren Stellvertreter unterliegen der Amtverschwiegenheit. Sofern sie nicht im öffentlichen Dienst stehen, sind sie durch den Vorsitzenden zur Verschwiegenheit zu verpflichten.

§16 Prüfer und Beisitzer

- (1) Zu Prüfern werden regelmäßig nur Professoren und andere nach § 21 Abs. 4 ThürHG prüfungsberechtigte Personen bestellt. Ferner können sachkundige Fachleute mit Hochschulabschluss zu Prüfern bestellt werden. Zum Beisitzer wird nur bestellt, wer ein einschlägiges Hochschulstudium erfolgreich absolviert hat.
- (2) Die Namen der Prüfer sollen dem Kandidaten rechtzeitig bekannt gegeben werden.
- (3) Für die Prüfer und die Beisitzer gilt §15 Abs. 6 entsprechend.

§17 Zuständigkeiten

- (1) Die Prüfer entscheiden über das Bestehen und Nichtbestehen der Prüfung (§ 12).
- (2) Der Prüfungsausschuss entscheidet
 1. über das Vorliegen der Studienvoraussetzungen (§ 2 Abs. 1)
 2. über die Zulassung zum Studium (§ 2 Abs. 4)
 3. über die Durchführung des weiterbildenden Studiums (§ 2 Abs. 3)
 4. über die Zulassungen zu den Prüfungen (§ 6)
 5. über die Folgen von Verstößen gegen Prüfungsvorschriften (§ 11),
 6. über die Bestellung der Prüfer und Beisitzer (§ 16).
- (3) Soweit in dieser Prüfungsordnung nicht andere Bestimmungen getroffen sind, entscheidet der Prüfungsausschuss.

§18 Zweck und Durchführung der Prüfung

- (1) Durch die Prüfung soll der Kandidat nachweisen, dass er die inhaltlichen Grundlagen der einzelnen Fachgebiete, ein methodisches Instrumentarium und eine systematische Orientierung erworben hat.
- (2) Die Prüfungen werden in der Regel studienbegleitend durchgeführt.

§19 Art und Umfang der Prüfung

Die Fachprüfungen sind in folgenden Prüfungsgebieten abzulegen:

1. Vertrieb und Unternehmen,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Vertrieb und Unternehmen besteht.
2. Strategisches Vertriebsmanagement,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Strategisches Vertriebsmanagement besteht.
3. Vertriebssteuerung,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Vertriebssteuerung besteht.
4. Verkaufsprozess,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Verkaufsprozess besteht.
5. Internationaler Vertrieb,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Internationaler Vertrieb besteht.
6. Partnerschaftsvertrieb,
die aus der schriftlichen Prüfungsleistung Partnerschaftsvertrieb besteht.
7. Führung und Verkaufspsychologie sowie Projektmanagement,
die aus einer schriftlichen Prüfungsleistung für Projektmanagement und einer mündlichen Prüfungsleistung für Führung und Verkaufspsychologie besteht.

§ 20 Bildung der Gesamtnote und Zeugnis

- (1) Für die Prüfung wird eine Gesamtnote (§ 10) gebildet.
- (2) Über die bestandene Prüfung erhält der Kandidat ein Zeugnis, das die Fachnoten und die Gesamtnote enthält. Es wird vom Vorsitzenden des zuständigen Prüfungsausschusses unterzeichnet.

§ 21 Zertifikat

Ist die Prüfung bestanden, wird das Zertifikat

"Vertriebsmanager (Fachhochschule)", abgekürzt "Vertriebsmanager (FH)" bzw.
"Vertriebsmanagerin (Fachhochschule)", abgekürzt "Vertriebsmanagerin (FH)" verliehen.

Gleichzeitig mit dem Zeugnis erhält der Kandidat das Zertifikat mit dem Datum des Zeugnisses. Das Zertifikat wird vom Rektor unterzeichnet und mit dem Siegel der Fachhochschule versehen.

Abschnitt 4: Schlussbestimmungen

§ 22 Ungültigkeit der Prüfung

- (1) Hat der Kandidat bei einer Prüfungsleistung getäuscht und wird diese Tatsache erst nach Aushändigung des Zeugnisses bekannt, so kann die Note der Prüfungsleistung entsprechend § 10 Abs. 4 berichtigt werden. Gegebenenfalls kann die Fachprüfung für "nicht ausreichend" und die Prüfung für "nicht bestanden" erklärt werden.
- (2) Waren die Voraussetzungen für die Abnahme einer Prüfungsleistung nicht erfüllt, ohne dass der Kandidat hierüber täuschen wollte, und wird diese Tatsache erst nach Aushändigung des Zeugnisses bekannt, so wird dieser Mangel durch das Bestehen der Prüfungsleistung geheilt. Hat der Kandidat vorsätzlich zu Unrecht erwirkt, dass er die Prüfungsleistung ablegen konnte, so kann die Prüfungsleistung für "nicht ausreichend" und die Prüfung für „nicht bestanden" erklärt werden.
- (3) Dem Kandidaten ist vor einer Entscheidung, Gelegenheit zur Äußerung zu geben.
- (4) Das unrichtige Zeugnis ist einzuziehen und gegebenenfalls ein neues zu erteilen. Mit dem unrichtigen Zeugnis ist auch das Zertifikat einzuziehen, wenn die Prüfung aufgrund einer Täuschung für "nicht bestanden" erklärt wurde.

§ 23 Einsicht in die Prüfungsakten

Innerhalb eines Jahres nach Abschluss des Prüfungsverfahrens wird dem Kandidaten auf Antrag in angemessener Frist Einsicht in seine schriftlichen Prüfungsarbeiten und in die Prüfungsprotokolle gewährt.

§ 24 In-Kraft-Treten

- (1) Diese Kursordnung tritt am 01.05.2007 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Kursordnung vom 11.05.2006 außer Kraft.
- (2) Diese Kursordnung gilt erstmals für Studierende, die im Wintersemester 2007/2008 das weiterbildende Studium zum „Vertriebsmanager (FH)“ beginnen.
- (3) Nach dieser Kursordnung werden Studierende letztmalig im Sommersemester 2010 immatrikuliert.

Schmalkalden, 18.04.2007

Rektor der Fachhochschule Schmalkalden

ANLAGE:**LEHRGEBIETE DES WEITERBILDENDEN STUDIUMS ZUM „VERTRIEBSMANAGER (FH)“**

Lehrgebiete	Stundenumfang im 1. Semester		
	Präsenzzeit	Selbststudium	gesamt
Vertrieb und Unternehmen	48	92	140
Strategisches Vertriebsmanagement	16	34	50
Vertriebssteuerung	24	56	80
Verkaufsprozess	32	68	100
<i>Summe 1. Semester</i>	<i>120</i>	<i>250</i>	<i>370</i>

Lehrgebiete	Stundenumfang im 2. Semester		
	Präsenzzeit	Selbststudium	gesamt
Internationaler Vertrieb	28	66	94
Partnerschaftsvertrieb	16	34	50
Vertrieb in den Öffentlichen Sektor	12	24	36
Führung und Verkaufspsychologie	32	53	85
Projektmanagement	24	61	85
<i>Summe 2. Semester</i>	<i>112</i>	<i>238</i>	<i>350</i>
Gesamtstundenzahl Studium	232	488	720

Eine Präsenzstunde dauert 45 Minuten.

Der Gesamtstundenumfang des weiterbildenden Studiums umfasst 720 Stunden. Diese Angabe beinhaltet 232 Präsenzstunden exklusive der Prüfungszeiten sowie 488 Stunden für das Selbststudium.