



Master International Marketing & Sales im Auslandssemester

Erfahrungsbericht:



Für uns war besonders ausschlaggebend, dass die Kooperation mit der Pfeiffer University es ermöglicht für ein komplettes Jahr ins Ausland zu gehen und ein Doppelabschluss erworben werden kann.



Am Studienprogramm der Pfeiffer University hat uns die kleine Kursgröße gefallen, die immer zwischen 15-20 Studenten lag und trotzdem verschiedene Nationalitäten vertreten sind.

Zusammen mit den vielen Gruppenprojekten entstand so ein interessantes Arbeitsumfeld mit Chinesen, Indern, Brasilianern, Afrikanern, Tschechen, Deutschen, Amerikanern und weiteren Nationen.

Wir haben im Kurs Marketing Management als Projekt in einer Gruppe von 5 Studenten eine Marketingkonzeption für ein Automobil

unserer Wahl erarbeitet und präsentiert.

Das Programm der Pfeiffer University ergänzt das Master International Marketing & Sales Programm insofern, dass man neben dem Schwerpunkt im internationalen Marketing und Sales auch generalistische internationale Inhalte vermittelt bekommt, wie z.B. Amerikanisches Recht oder auch der Wahlkurs „Effective Leadership“, den wir gewählt hatten. Wir fanden auch gut, dass in den Kursen wie Marketing Management oder Quantitative Management Methods andere Inhalte und auch die bereits bekannten Inhalte anders vermittelt wurden. Ähnlich wie an der FH Münster kommen die Professoren ebenfalls aus der Praxis, so dass das Studium an der Pfeiffer University auch sehr praxisnah ist.