# STUDIENABLAUFPLAN B.A. GROWTH HACKING

FFR		

Se	emest	er er	Modul	Kurscode	Kursname	ECTS-	Prüfungsform
VZ	TZI	TZ II				Punkte	Prutungstorm
1. Semester	ster	ster	Betriebswirtschaftslehre Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft,	BBWL01-01 BBWL02-01	BWL I BWL II Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaft,	5	Klausur
		Semester	Management und Kommunikation	BWIRWMK	Management und Kommunikation	5	Basic Workbook
	Semester	1.	Marketing	BMAR01-01 BMAR02-01	Marketing I Marketing II	5	Klausur
	1.	ster	Grundlagen Growth Hacking	DLBGHGGH01	Grundlagen Growth Hacking	5	Klausur oder Advanced Workbook
		Semester	Konsumentenverhalten	DLBMPS02	Konsumentenverhalten	5	Klausur
		2.	Design Thinking	DLBINGDT01	Design Thinking	5	Projektbericht
	Semester	ter	Onlinemarketing	DLBMSM01-01	Onlinemarketing	5	Hausarbeit
Semester	2. Sen	Semester	Social-Media-Marketing	DLBMSM02-01	Social-Media-Marketing	5	Advanced Workbook
		e,	Grundlagen des Produktmanagements	DLBPROGPM01	Grundlagen des Produktmanagements	5	Klausur
2. Sen		ter	Statistical Computing	DLBDBSC01	Statistical Computing	5	Fallstudie
	ter	Semester	Kollaboratives Arbeiten	DLBKA01	Kollaboratives Arbeiten	5	Fachpräsentation
	Semester	4,	Projekt: Growth Hacking Trends	DLBGHPGHT01	Projekt: Growth Hacking Trends	5	Projektbericht
	3.5	ter	Digitale Business-Modelle	DLBLODB01	Digitale Business-Modelle	5	Klausur
		Semester	Search Engine Optimization - SEO	DLBECSEO01	Search Engine Optimization - SEO	5	Fallstudie
Semester		5.5	Web-Analytics	DLBECWC01	Web-Analytics	5	Fallstudie
3. Sen	4. Semester	ter	Medienrecht	DLBMIMR01	Medienrecht	5	Klausur
		Semester	Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen	DLBIHK01	Interkulturelle und ethische Handlungskompetenzen	5	Fallstudie
		9.	Projekt: Angewandtes Growth Hacking	DLBGHPAGH01	Projekt: Angewandtes Growth Hacking	5	Projektpräsentation
		ter	Customer Relationship Management	DLBCRM01	Customer Relationship Management	5	Klausur
	ter	Semester	Search Engine Advertising - SEA	DLBECSEA01	Search Engine Advertising - SEA	5	Fallstudie
Semester	Semester	7.5	Marketing Controlling	DLBMAMC01	Marketing Controlling	5	Klausur
4. Sen	5.5	ter	Grundlagen der Web-Programmierung	DLBECGP01	Grundlagen der Web-Programmierung	5	Fallstudie
		Semester	Produkt- und Markttests	DLBPROPUM01	Produkt- und Markttests	5	Fallstudie
		89	Projekt: Growth Hack Analyse	DLBGHPGHA01	Projekt: Growth Hack Analyse	5	Projektbericht
	6. Semester		Digital and Mobile Campaigns	DLBDBDMC01	Digital and Mobile Campaigns	5	Klausur
ter		Semester	Data Driven Marketing	DLBIMADDM01	Data Driven Marketing	5	Fachpräsentation
5. Semester		9. Serr	Projekt: Suchmaschinenmarketing	DLBOMPSM01	Projekt: Suchmaschinenmarketing	5	Portfolio
	je.		Seminar: IT im Growth Hacking	DLBGHSITGH01	Seminar: IT im Growth Hacking	5	Seminararbeit
	Semester		WAHLPFLICHTMODUL A *		z.B. Markt- und Wirtschaftspsychologie	10	
ter	7.5	10.	WAHLPFLICHTMODUL B *		z.B. Digitale Produktentwicklung	10	
6. Semester		11.	WAHLPFLICHTMODUL C *		z.B. User Testing und Prototyping	10	
	∞ -	12.	Bachelorarbeit	BBAK01 BBAK02	Bachelorarbeit Kolloquium	9	Bachelorarbeit Prüfung mündlich



Du hast bereits eine genaue Vorstellung zu Deinem idealen Studienablaufplan? Superl Die IU Internationale Hochschule bietet Dir die nötige Flexibilität sämtlich everlügbare Module aus allen Semestern frei nach Deinem Geschmack zu wählen. Du kannst mehrere Module gleichzeitig bearbeiten oder auch einfach ein Modul nach dem anderen.

Wähle am Anfang Module, die Dich besonders interessieren oder die Du unmittelbar in Deinem Job nutzen kannst. Das motiviert und verschafft gleich zu Beginn Erfolge.
ACHTUNG:
Steht das Ergebnis der Anerkennungsprüfung noch aus, solltest Du keine Kurse wählen, welche Du zur Prüfung beantragt hast. Wird Kurs!
angerechnet, schreibst Du nur noch eine Prüfung über Kurs II.

Ein Modul mit zwei Kursen besteht aus einer Einführung und einer Vertiefung. Ob du das Modul mit einer Modulprüfung statt zwei Klausuren erfolgreich abschließen kannst steht im Modulhandbuch.

\* Wahlpflichtmodule: Drei Module zur Auswahl, jedes Wahlpflichtfach kann nur einmal gewählt werden

VZ: Vollzeit Modell, 36 Monate TZ I: Teilzeit I Modell, 48 Monate TZ II: Teilzeit II Modell, 72 Monate

Empfohlene Wahlpflichtkombinationen	Wahlpflichtmodul A:	Wahlpflichtmodul B:	Wahlpflichtmodul C:
Customer Centricity	Markt- und Wirtschaftspsychologie	Preispolitik und Cross Media Marketing	User Testing und Prototyping
Sales & E-Commerce	Online Sales Management und Distribution	E-Commerce	Online Retailing
Innovation & Entrepreneurship	Unternehmensgründung	Entrepreneurial Management	Methoden und Management von Innovationen
Produktmanagement	Marktforschung und -einführung	Produktmanagement und -entwicklung	Methoden im Produktmanagement
Digitalisierung in der Industrie	Industrie 4.0	Digitale Produktentwicklung	Smart Services
Softwareentwicklung	Grundlagen der Softwareentwicklung	IT-Anforderungsmanagement	Programmierung: Java und Web-Anwendungsoberflächen
UX/UI	Medienpsychologie und User Research	User Experience und UX-Prototyping	Applikationsdesign
Content Creation	Applied Content Marketing	Handwerkszeug in der Medienpädagogik	Konfliktmanagement und Meinungsbildung in Social Media
Social Media	Community Management	Influencer Marketing und Social Selling	Social Media Ads und Kampagne
Data Analysis	Big Data und Datenschutz für nicht-technische	Al Specialist	Data Analyst

Weitere Informationen zu Deinem Studiengang findest Du im Modulhandbuch auf unserer <u>Website</u>.

Außerdem kannst Du häufig gestellte Fragen und Antworten rund ums Fernstudium <u>hier</u> nachlesen.

# Alle verfügbaren Wahlpflichtmodule

Markt- und Wirtschaftspsychologie Online Sales Management und Distribution Unternehmensgründung Marktforschung und -einführung Industrie 4.0 Industrie 4.0 Grundlagen der Softwareentwicklung Medienpsychologie und User Research Applied Content Marketing Community Management Big Data und Datenschutz

Preispolitik und Cross Media Marketing Preispolitik und Cross Media Marketing E-Commerce Entrepreneurial Management Produktmanagement und -entwicklung Digitale Produktentwicklung IT -Anforderungsmanagement User Experience und UK-Prototyping Handwerkzeug in der Medienpädagogik Influencer Marketting und Social Selling Al Specialist

User Testing und Prototyping Online Retailing
Methoden und Management von Innovationen
Methoden im Produktmanagement Smart Services
Programmierung: Java und Web-Anwendungsoberflächen Applikationsdesign Konfliktmanagement und Meinungs-bildung in Social Media bildung in Social Media
Social Media Advanda Media
Social Media Advanda Management
Salesforce Platform Management
Salesforce Platform Development
Fremdsprachen
Supply Chain Management
Entrepreneurial Management
Produktmanagement und-entwicklung
Digitale Produktentwicklung
Digitale Produktentwicklung
IT-Anforderungsmanagement
Limmobilienmanagement
Immobilienmanagement
Mastering Prompts

Eventmanagement
Unternehmerisches Hotelmanagement
Tourismusmanagement
Facility Management
Studium Generale
Markt- und Wirtschaftspsychologie
Online Sales Management und Distribution
Unternehmensgründung
Marktforschung und -einführung
Industrie 40
Grundlagen der Softwareentwicklung
Medienspychologie und User Research
Applied Content Marketing
Community Management
Big Data und Datenschutz
Preispolitik und Cross Media Marketing
E-Commerce
Handwerkszeug in der Medienpädagogik
Influencer Marketing und Social Selling
Al Specialist Al Specialist
Microsoft ERP- Dynamics 365 Business Central - Functional Consultant  ${\sf SAP-SAP\,S/4HANA\,Business\,Process\,Integration\,-\,Application\,Associate\,Karriere-Entwicklung}$