


MBA Leadership & Sales Management

Studium zu
100 % digital
möglich




Hinterfragen
Transformieren
Aktivieren



S. 05 – Unsere Versprechen

S. 06 – Praxis- und zukunftsorientierte Lehre

S. 08 – Die General-Management- & Leadership-Module

S. 10 – Vertiefungsmodule: Sales Management

S. 12 – Flexible Gestaltungsoptionen

S. 14 – Einzigartiges Netzwerk

S. 16 – Alumni

S. 18 – Stipendienprogramm

S. 20 – Bewerbungsprozess

In Zeiten von Unsicherheit und Komplexität sind alle Mitglieder einer Organisation gefordert, Prozesse zu hinterfragen und neu zu denken – die Schlüsselkompetenz dafür ist Neugier.

#keepquestioning: Neugier zu fördern ist Ihre Aufgabe als Führungskraft und unser Auftrag als Hochschule. Damit Sie dieses Potenzial in sich selbst und anderen wecken können, leben wir an der Quadriga Hochschule eine Lehrkultur, die von kritischen Fragen, neuen Denkansätzen und selbstständigem Problemlösen geprägt ist. Noch Fragen?



Prof. Dr. René Seidenglanz
Präsident
Quadriga Hochschule Berlin



Prof. Dr. Wolfhart Pentz
Professor für Führung und
Personalentwicklung
Quadriga Hochschule Berlin

[Mehr zum Lehrprinzip „Neugier“ lesen >](#)

» Das zentrale Leistungsversprechen, ein Studium mit starkem und vielfältigem Praxisbezug anzubieten, hält die Hochschule vollumfänglich ein.«

Akkreditierungsbericht Wissenschaftsrat 2020



Die Quadriga Hochschule Berlin ist eine private Hochschule mit staatlicher Anerkennung. Der MBA Leadership & Sales Management ist mit Bestnoten durch die FIBAA international programmakkreditiert.



Unsere Versprechen für Ihren individuellen Erfolg

Praxis- und zukunftsorientierte Lehre

Unser Professorium, Gastdozierende und Beiräte sind renommierte und international vernetzte Fachleute - sie stehen für eine praxis- und zukunftsorientierte Lehre.

Mehr dazu finden Sie ab S. 6

Flexible Gestaltungsoptionen

Your Future - YourMBA: Sie gestalten Inhalte, Verlauf, Ort und Finanzierung des Studiums individuell nach Ihren Bedürfnissen.

Mehr dazu finden Sie ab S. 12

Einzigartiges Netzwerk

Wir fördern Ihre Persönlichkeitsentwicklung in unserem einzigartigen Quadriga-Netzwerk - auch über das Studium hinaus.

Mehr dazu finden Sie ab S. 14

Exzellente Karriere- förderung

Die Karrieren unserer Alumni und die Evaluationsergebnisse der Studienprogramme unterstreichen die exzellente Bewertung in der Akkreditierung.

Mehr dazu finden Sie ab S. 16

Praxis- und zukunftsorientierte Lehre

Die Fähigkeit, kritische Fragen zu stellen und damit Neugier als Kompetenz zu fördern, ist der Kern unserer praxis- und zukunftsorientierten Lehre. Renommierte, international vernetzte Lehrende begleiten Sie dabei, setzen Impulse und zeigen Lösungsansätze auf.

Zukunftsorientiertes Denken

Praxis diskutieren, Prinzipien verstehen - mit diesem Grundsatz fördern wir eine Kompetenz, mit der Sie Tools und Methoden individuell in Ihrem Berufskontext anwenden und weiterentwickeln. So finden Sie in der Zukunft die Lösungen für Herausforderungen, die heute noch gar nicht bekannt sind.

Vielfältige Impulse

Der regelmäßige Austausch mit erfahrenen Führungspersönlichkeiten ist essenzieller Teil unserer Lehre und erweitert Ihre Perspektive. In den Diskussionen zu Trends, Best Cases und Gesetzmäßigkeiten der Berufsfelder profitieren Sie von unserem vielseitigen Netzwerk aus Start-Ups, Konzernen, NGOs, Agenturen sowie Institutionen aus Politik und Medien. Das **Mentoring-Programm** (S. 14) ergänzt dieses Angebot um individuelle Karriereimpulse.

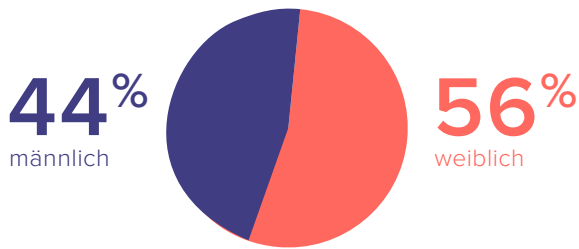
Globale Perspektiven

Internationale Cases, Lehrende und Formate ziehen sich durch den gesamten MBA. Mit der Studienreise in Innovationsmetropolen wie z. B. Helsinki, Singapur oder Boston erleben Sie vor Ort, wie globale Chancen mit lokalen Herausforderungen zusammenhängen - und sichern sich exklusive Einblicke, die nachhaltig beeindruckend sind.

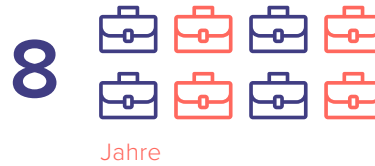
Prof. Dr. Ana Adi, verantwortlich für internationale Forschungs- und Lehrkooperationen der Quadriga Hochschule Berlin.



Verteilung m/w



Durchschnittliche Berufserfahrung:



* In unseren MBA- und M.A.-Programmen treffen Sie auf berufserfahrene Kommiliton:innen, die mit einem Durchschnittsalter von 35 und der Herkunft aus verschiedenen Branchen und Organisationskontexten ganz unterschiedliche Perspektiven in die gemeinsame Studienzeit einbringen.

Ambitionierte Studiengruppen

Unser Auswahlverfahren sichert Ihnen ein dynamisches Lernumfeld in kleinen Gruppen. Vereint in dem Ziel, die Führungskräfte der Zukunft zu werden, bringen Ihre Kommiliton:innen die Perspektiven aus verschiedenen Branchen und Berufsfeldern mit. Ein Netzwerk, von dem Sie noch weit über das Studium hinaus profitieren.

Interaktives Lehrkonzept

„Berufsbegleitend“ heißt mehr als neben der Arbeit: Sie bringen Ihre praktischen Fragestellungen in die Lehre ein und profitieren von den geteilten Erfahrungen und Lösungsansätzen Ihrer Dozierenden wie Kommiliton:innen. Auch in der Masterarbeit behandeln Sie Themen aus Ihrer Organisation – betreut von unseren Professor:innen.

Interdisziplinäres Curriculum

Strategische und operative Fachinhalte, kombiniert mit Business- und Leadership-Kompetenzen: So wachsen Sie als Führungskraft und entscheiden auf jedem Level in Ihrer Organisation mit – oder gründen gleich Ihre eigene. Mit dem **YourMBA-Programm** (S. 12) können Sie das Curriculum noch gezielter auf Ihre beruflichen Ziele abstimmen.

General Management & Leadership

44 Tage Präsenz +
gewählte Vertiefung

People & Organization
+ 16 Tage Präsenz

Sales Management
+ 16 Tage Präsenz

Digital Business Transformation
+ 16 Tage Präsenz

Digital Marketing Management
+ 16 Tage Präsenz

Coaching
+ 16 Tage Präsenz

Die General-Management- & Leadership-Module

1 Das Modul für Innovation & Internationalität

Corporate Strategy & Managerial Economics

Wie wirken sich wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen auf unternehmerisches Handeln aus? In welchem normativen Rahmen findet Unternehmensführung statt? Wie entwickeln Sie globale Strategien und schneiden diese auf lokale Märkte zu? Wie werden Innovationen geschaffen und welche Prozesse sind notwendig, um Veränderungsprozesse in Organisationen erfolgreich zu gestalten? Das sind die Kernfragen des Moduls, die Sie mit Ansätzen aus dem Change Management und Cross Cultural Management zu steuern lernen. Dazu analysieren Sie auch die disruptiven Auswirkungen der digitalen Transformation auf Märkte, Marktgesetze und ganze Volkswirtschaften.

3 Das Modul für die Produktion der Zukunft

Supply-Chain-Management & Operations

Wo noch vor wenigen Jahren an Fließbändern gearbeitet wurde, sind Fabriken heute automatisierte Smart Factories. Mit diesem Modul verstehen Sie die Komplexität von Produktionsprozessen und begreifen die Chancen von Augmented Reality, Robotics und weiteren Technologien der Industrie 4.0 für die Produktion. Sie lernen, wie sich Produktionsprozesse flexibler gestalten lassen - und damit schneller auf Feedback von Kund:innen eingehen zu können, das heutzutage innerhalb von Sekunden Millionen von Menschen erreicht.

2 Das Businessplan-Modul

Management of Accounting, Finance, Controlling & Law

In diesem Modul lernen Sie, den finanziellen Part von Businessplänen zu erstellen. Ein Wissen, das nicht nur für zukünftige Gründer:innen relevant ist - wir zeigen Ihnen, wie Sie den voraussichtlichen Ertrag von Investitionen abschätzen und bei welchen Projekten eine Finanzierung Gewinne verspricht. Damit legen Sie KPIs fest, können mit dem Top-Management auf Augenhöhe diskutieren und auch in schwierigen Zeiten die richtige Anlageform für Ihr Kapital finden. So steuern Sie Ihre Organisation sicher und erfolgreich durch finanzielle Krisen.

4 Das Modul für Marketing und Vertrieb im digitalen Zeitalter

Marketing, Sales- & Servicemanagement

Aufgaben und Arbeitsweisen des Marketings haben sich in den letzten Jahren radikal verändert. Es gilt mehr Einflussgrößen zu beachten und in kürzeren Zyklen Veränderungen voranzutreiben. In unserem Modul zum Marketing zeigen wir Ihnen, welche Maßnahmen des (digitalen) Marketing-Mixes für Ihre Organisation erfolgsversprechend sind und wie Sie diese strategisch anhand der neuen Kund:innenerwartungen auch in den Bereichen Sales, Service und Individualisierung ausrichten können. Best-Practice-Cases sowie Vorträge profilierter Marketingexpert:innen runden das Modul ab und helfen Ihnen, die Möglichkeiten des zeitgemäßen Marketings optimal zu nutzen.

5 Das Modul für Kommunikator:innen in und für Unternehmen

Communication based Leadership

Die sozialen Medien haben nicht nur die externe Kommunikation mit Stakeholdern gravierend verändert. Innerhalb von Organisationen hat sich Kommunikation zur Führungsaufgabe entwickelt und wird heute als entscheidender Erfolgsfaktor angesehen. Mit diesem Modul bereiten wir Sie auf die kommunikativen Herausforderungen für Führungskräfte vor – auf digitalen wie analogen Wegen. Dazu gehört ein Kommunikationstraining inklusive direkter Auswertung durch Expert:innen aus dem Kommunikationsmanagement.

6 Das Modul für moderne Personalentwicklung

Competence & Potential based Leadership

Fachkräftemangel, War-for-talents, digitale Nomaden, Work-Life-Balance – es wird immer schwieriger, geeignete Kandidat:innen für Top-Positionen zu finden und möglichst langfristig an die Organisation zu binden. Zunächst lernen Sie, Ihre eigenen Potenziale zu reflektieren und damit Ihre Entwicklungschancen als Führungskraft einzuschätzen. Von dieser Basis ausgehend, zeigen wir Ihnen in diesem Modul, wie Sie Potenziale von Bewerber:innen frühzeitig erkennen, welche Methoden sich zur Weiterentwicklung von High Potentials lohnen und wie Sie damit einen langfristigen Verbleib im Unternehmen sicherstellen können.

»Mich beeindruckt besonders, mit wieviel Leidenschaft, Engagement und Spaß sowohl die Professor:innen als auch die Referent:innen aus den Unternehmen bereit sind, ihr Wissen bzw. ihre Erfahrungen auf Augenhöhe im Dialog mit uns Studierenden zu teilen und auszutauschen.«

Wibke Thormählen
Head of Dep. Policies & Labor Law,
ECE Projektmanagement
GmbH & Co. KG
Alumna Quadriga Hochschule

7 8 Vertiefungsmodule

People & Organization

Sales Management

Digital Business Transformation

Digital Marketing Management

Coaching

Sales Management

Der MBA Leadership & Sales Management konzentriert sich auf die Entwicklung jener Schlüsselkompetenzen, die Leader der Sales-Branche auszeichnen – kommunikative Überzeugungskraft, Performanceorientierung und ein Gespür für Innovationen. Abgestimmt auf die wirtschaftlichen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts entwickeln die Studierenden eine zukunftsorientierte Denkweise, mit der sie Verantwortung als Schnittstelle zwischen Unternehmensführung, Fachverantwortlichen sowie internen und externen Stakeholdern übernehmen können.



Prof. Dr. Nikolas Beutin

führt Sie in das strategische Sales Management ein und erläutert die aktuellsten digitalen Tools für Sales der nächsten Generation.

Beutin ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere für Vertrieb und Pricing an der Quadriga Hochschule Berlin. Zudem ist er tätig als Managing Director - Pricing & Commercial Strategy Lead Europe bei Accenture und berät Unternehmen in Unternehmens- und Geschäftsbereichs-Wachstumsstrategien, Vertrieb, Pricing, Marketing, SCM, Innovationsmanagement und Marktforschung. Er hat über 20 Jahre Beratungs- und Management-erfahrung. Bevor er 2013 zu PwC kam, war er vier Jahre Managing Partner bei EY/J&M sowie zehn Jahre CEO / Inhaber bei Homburg & Partner.



Thorsten Hofmann

bringt Ihnen bei, überzeugend zu verhandeln, situationsadäquat zu reagieren und auch im Krisenfall sicher zu agieren.

Thorsten Hofmann ist einer von Deutschlands renommiertesten Experten für Krisenkommunikation und Verhandlungstechniken, Bestsellerautor und international gefragter Berater. Er berät Unternehmen in Verhandlungsfragen weltweit und leitet das Center for Negotiation (CfN) am Institute for Crisis, Change and Conflict. Seit 2006 leitet er als Vorsitzender die internationale „Crisis Communication Task Force“ (CCTF) des weltweiten Agenturnetzwerkes ECCO International Public Relations Ltd.

Evaluationsergebnisse

Durchschnittliche
Bewertungen der
Vertiefungsmodule:

Methodik:

1,1

Dozierende:

1,1

Gesamtbewertung:

1,1

Ihre Vertiefungsmodule

7 Das Modul für Sales-Führungskräfte der nächsten Generation

Strategic Sales Management and Leadership

Für effektives und effizientes Sales-Management ist es heutzutage unerlässlich, dass Führungskräfte die Möglichkeiten der Digitalisierung im Vertrieb verstehen und diese anhand der übergeordneten Organisationsziele implementieren. Dazu gibt es in diesem Modul eine Praxisübung. Auch die Anwendung von CRM-Systemen verschiedener Anbieter wird in Live-Simulationen vermittelt. Zum Abschluss des Moduls diskutieren Sie gemeinsam mit Professorium und Praxisgästen die Herausforderungen und möglichen Führungsansätze im internationalen Sales Management.

8 Das Modul für Leadership in Sales

Operational Sales Management

Was sind die operativen Herausforderungen vom Recruiting bis hin zur langfristigen Förderung von Mitarbeiter:innen für Ihre Sales-Abteilung? Mit aktuellen Formen der Incentivierung und Vergütung werden in diesem Modul die Antworten dazu vermittelt. Durch die Konzeption von Vertriebsstrainings und Weiterbildungen lernen Sie, den Erfolg Ihrer Abteilung langfristig auszubauen. Zudem diskutieren Sie innovative Ansätze des Sales Analytics, um die richtigen Tools zu Steuerung implementieren zu können. Abschließender Teil ist ein Negotiation & Value Selling Training, das unter Anleitung renommierter Coaches stattfindet.

Dozierende und Beiratsmitglieder (Auswahl)



Raphael Heiner zeigt Ihnen die neuesten Trends im digitalen Vertrieb und Marketing.

Heiner ist Senior Manager sowie Principal Customer Practice bei PwC Germany



Oliver Popkowitz unterstützt unsere Studierenden als Mentor und die Quadriga Hochschule bei der Entwicklung und Aktualisierung der Studiengänge als Beiratsmitglied.

Popkowitz ist Senior Vice President Corporate Sales & Digitalization bei Sixt SE



Kilian Veer führt Sie in die Prozesse des Sales im Zeitalter der Digitalisierung ein.

Veer ist Start-up Gründer und Partner der Bridgemaker GmbH



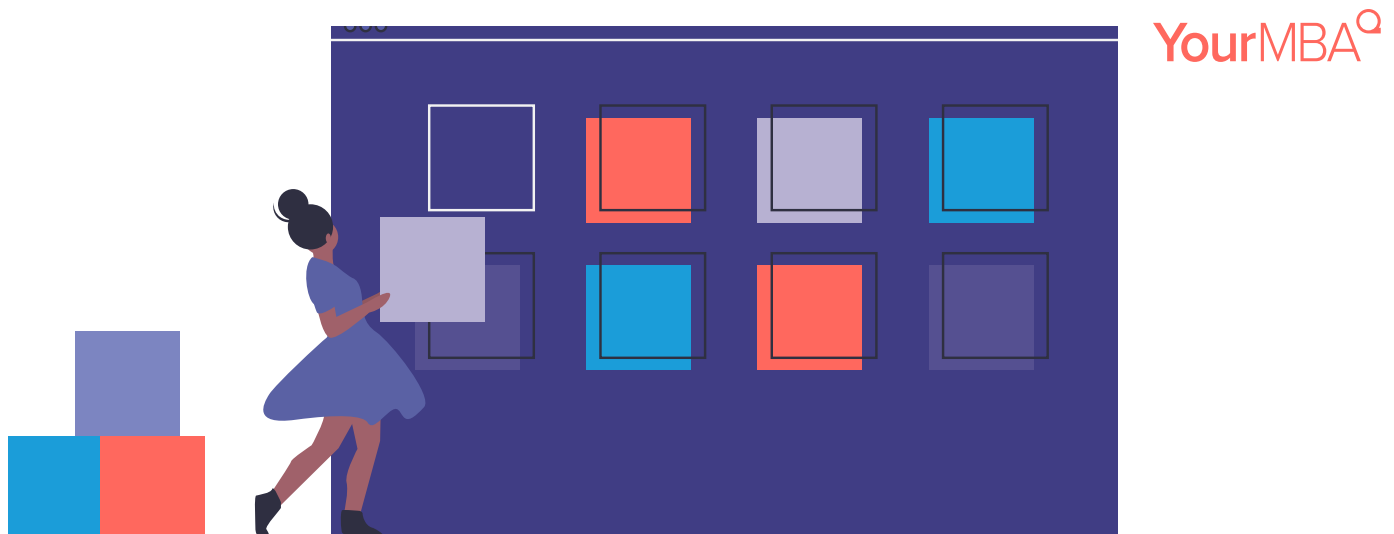
Christiaan Lorenzen schult Sie in Verhandlungsführung.

Lorenzen ist Trainer, Coach und Partner der CONTUR GmbH sowie Organisationsberater bei DooNorth Coaching & Training

[Mehr erfahren zum MBA Leadership & Sales >](#)

Flexible Gestaltungsoptionen

Wir bieten die Optionen, Sie entscheiden. So lassen sich Inhalte, Verlauf, Ort und Finanzierung des Studiums auf Ihre persönlichen wie beruflichen Bedürfnisse zuschneiden - und auch während des Studiums flexibel anpassen.



In enger Abstimmung mit ihren Beiräten hat die Quadriga Hochschule ihr top-akkreditiertes Studienangebot erweitert und die Initiative YourMBA gestartet.

Damit begegnen wir einer immer komplexeren Arbeitswelt und geben Ihnen die Möglichkeit, die Inhalte des Curriculums spezifisch zu ergänzen.

Sie wählen ein kostenloses Zusatzmodul und bauen es je nach Ihren beruflichen Erfordernissen in das Curriculum ein - noch vor oder bis zu 3 Jahre nach Studienbeginn.

Zur Auswahl stehen Ihnen die Vertiefungsmodule der MBA-Studiengänge sowie die Möglichkeit, sich ein ganz eigenes Modul aus dem Qualifizierungs-Portfolio der Quadriga-Gruppe zusammenzubauen.

Tagungen wie der „Corporate Influencer Day“ oder die „Smart HRM-Konferenz“ sowie Seminare und E-Learnings zu Themen wie „Marketing Automation“ oder „Digital Workplaces“ bieten Ihnen unzählige Möglichkeiten für neue Impulse und berufliche Kontakte. Das Angebot gilt für alle Studierenden der MBA- und M.A.-Programme.

Volle digitale Flexibilität

Akute berufliche Herausforderungen, familiäre Umstände oder krisenbedingte Einschränkungen – es gibt verschiedene Gründe, die gegen eine Teilnahme an Präsenzterminen sprechen können. Mit der neuen Hybridoption steht Ihnen unser Studienangebot sowohl in Berlin als auch digital vollwertig zur Verfügung.

Sie können jederzeit virtuell an den Seminaren teilnehmen und so bis zu 100 % digital studieren.

Individuelle Finanzierungsmodelle

Von der Einmalzahlung inklusive Skonto bis hin zu zinsfreien Monatsraten – die Quadriga Hochschule Berlin bietet Ihnen verschiedene Modelle zur Zahlung der Studiengebühren an. So müssen Sie keinen Kredit aufnehmen und bleiben jederzeit flexibel bei der Investition in Ihre berufliche Zukunft.

Mit dem **Stipendienprogramm** (S. 18) haben Sie zudem die Chance auf eine Förderung von bis zu 4.000 €.

Offener Studienverlaufsplan

Gemeinsam entwerfen wir einen Studienverlaufsplan, der Ihnen die bestmögliche Vereinbarkeit mit Berufs- und Privatleben sichert – und stets offen für unvorhergesehene Erfordernisse bleibt. Neben dem regulären Weg, alle Module und Prüfungsleistungen* innerhalb von 14 Monaten zu absolvieren, kann die Studienzzeit über Freiphasen flexibel ausgeweitet werden. Zudem haben Sie mit den Terminen im Juni und November zwei Studienstarts pro Jahr zur Auswahl.

(*Hinzu kommen die 4 Monate Bearbeitungszeit für die Masterthesis.)

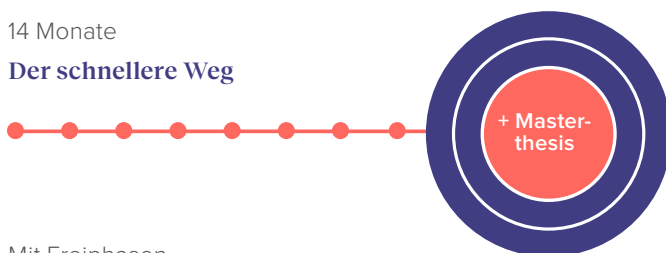
Ein Studium, viele Optionen

Studienstart Juni oder November

8 Module ● + YourMBA Modul ●

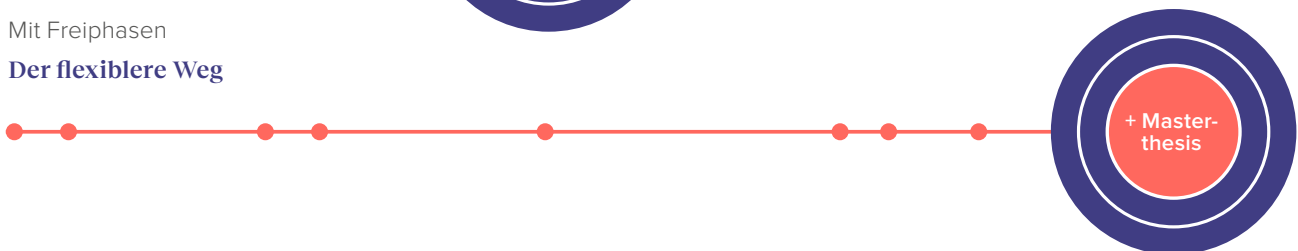
14 Monate

Der schnellere Weg



Mit Freiphasen

Der flexiblere Weg



[Erfahren Sie mehr zum YourMBA-Prinzip >](#)

Einzigartiges Netzwerk

Ein vielseitiger Pool von Top-Führungskräften der Wirtschaft und Medien sowie aus Verbänden und Politik bildet unsere wichtigste Verbindung zur Praxis. Sie teilen ihre Expertise nicht nur in der Lehre und bei der Konzeption der Studiengänge, sondern auch mit Ihnen ganz persönlich – im Mentoring-Programm der Quadriga Hochschule.

Diese und viele weitere Mentor:innen begleiten Ihre Karriere:



Dr. Katharina Herrmann
Personaldirektorin
Hubert Burda Media
Holding



Iris Bethge-Krauß
Hauptgeschäftsführerin
Bundesverband
Öffentlicher Banken
Deutschlands



Dagmar Blume
Leiterin Str. Großprojekte
Bombardier
Transportation GmbH



Ansgar Baums
Leiter globales
Strategieprogramm
Hewlett Packard



Wolfgang Büchel
Leiter MINI Deutschland
MINI Germany



Dr. Kathrin Krömer
Leiterin Personal-
und Führungskräfte-
entwicklung
Deutsche Bahn AG



Christoph Bornschein
CEO und Co-Founder
TLGG



Prof. Michael Eilfort
Mitglied des Vorstands
Stiftung Marktwirtschaft



Merlin Koene
Partner
fischerAppelt AG



Julia N. Weiss
Managing Partner/
Partner
Leadership Choices
Weiss & Cle.



Felicitas von Kyaw
Geschäftsführerin
Personal- und
Arbeitsdirektorin
Coca-Cola European
Partners Deutschland



Angela Todisco
Personalleiterin
HR EMEA North
SAP AG



Holger Lösch
Stellvertretender
Hauptgeschäftsführer
Bundesverband der
Deutschen Industrie
e.V. (BDI)



Roland Hehn
Group Management
Board: Group HR
Regional Center
Heraeus Telecom Fiber
Heraeus Quarzglas
GmbH & Co. KG



Volker Heck
Geschäftsführer
Deekeling Arndt Advisors
(DAA)



Thomas P. Wagner
CEO
G+E GETEC Holding
GmbH



Matthias von Platho
Head of Finance EMEA
Linde AG



Dr. Michael Helbig
Direktor Kommunikation/
Pressesprecher
KfW Bankengruppe



Dr. Frank Herkenhoff
Director
GAULY ADVISORS



Dr. Andrea Huber
Geschäftsführerin
ANGA Verband
Deutscher
Kabelnetzbetreiber e.V.



Janina Kose
Leiterin Digitale Märkte & Vertrieb (B2B und B2C)
ZEAG Energie AG



Dr. Tobias Leipprand
Gründer & CEO
LEAD Academy GmbH



Thomas Mickleit, selbstständiger Kommunikationsberater für digitale Transformation und ehemaliger Director of Communications, **Microsoft Germany**, ist seit vielen Jahren an der Quadriga Hochschule Berlin u.a. als Mentor aktiv



Verena Lubbers
Direktorin Internes Consulting
KfW



Dr. Stefan Neuwirth
Leiter Corporate Organization
Bayer AG



Jens Paulus
Associate Partner, Executive Director
EY



Oliver Popkowitz
Senior Vice President
Corporate Sales & Digitalization
Sixt SE



Marc Schlichtner
Digital Health – Portfolio Management
Siemens Healthineers



Jörn Thießen
Direktor
Führungsakademie der Bundeswehr



Norman Weiß
CEO
ME Industries



Christian Werner
Leitender Personal- und Öffentlichkeitsbeauftragter
Scope Group



Cornelius Winter
Founder, Principal Partner
365 Sherpas GmbH



Oliver Zander
Hauptgeschäftsführer
Arbeitgeberverband Gesamtmetall



Frank Toma
Senior Vice President, Corporate Strategy, Marketing and Sales
Robert Bosch GmbH



Michael Stietz
SVP & Chief Procurement Officer
Corporate SCM
Körber AG



Martin Camphausen
Leiter Corporate & Employer Branding
Klinikverbund Südwest



Katharina Pahl
Inhaberin
Pahlpeopleperformance

[Mehr zum Mentoring erfahren >](#)

Exzellente Karriereförderung

Über Ihr Studium hinaus sind Sie als Teil unseres Netzwerks mit der Quadriga Hochschule verbunden. Mit unseren Alumni stehen wir in wertvollem Austausch und bilden nachhaltige Partnerschaften, um gemeinsam zu wachsen.

Die Evaluationsergebnisse zu unseren Studienprogrammen sind Ausdruck von Qualität und Anhaltspunkt zur Weiterentwicklung gleichermaßen. Als Vertreter im Kuratorium repräsentiert Florian Amberg die Perspektive der Alumni im höchsten Gremium der Quadriga Hochschule.

Darüber hinaus sind unsere Alumni auf ganz verschiedene Weise im Netzwerk der Quadriga aktiv. Sie kehren als Dozierende an die Hochschule zurück, sprechen auf unseren Kongressen, werden Mitglied in den Beiräten oder begleiten Studierende im Mentoring-Programm.

Mit den Alumni-Treffen gibt es zudem ein Format, auf dem sich die Absolvent:innen in eigener Initiative zum Austausch zusammenfinden - in regionalen Treffen oder an der Quadriga Hochschule in Berlin.

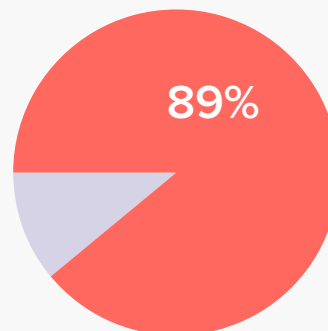
» Vom steten Dialog und einem starken Netzwerk profitieren alle. Dazu leiste ich gerne meinen Beitrag.«



Florian Amberg
Global Head of Strategic Communications & Public Relations
Munich Re (Group)
Der Alumni-Vertreter im Kuratorium der Quadriga Hochschule

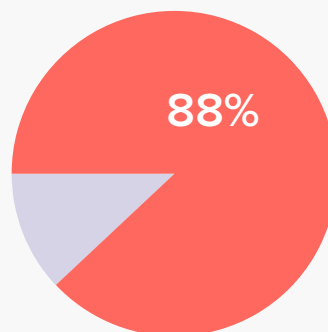
Weiterempfehlung des Studiums

89 Prozent aller befragten Absolvent:innen empfehlen unser Studienangebot uneingeschränkt weiter – ein sehr gutes Ergebnis, das wir Schritt für Schritt auf 100 Prozent ausbauen wollen.



Verbesserte Berufsposition

Einige unserer Studierenden leiten bereits globale Abteilungen, andere streben mit dem Studium einen Aufstieg an – insgesamt erreichten 88 Prozent der befragten Alumni mit dem MBA einen unmittelbaren Aufstieg.



Zwei Alumni, zwei Fragen

Angela Todisco



Angela Todisco ist Head of Human Resources EMEA North bei SAP. Die Absolventin von 2017 sitzt heute im Beirat Leadership der Quadriga Hochschule und ist zudem als Mentorin aktiv.

Wie hat dir der MBA auf dem Karriereweg geholfen?

Ich bin damit zwei große Schritte gegangen. Zum einen hat sich mein Mindset dahingehend verändert, Themen anzugreifen, die ich vorher gescheut habe. Speziell Finanzthemen sind für viele Personaler:innen nach wie vor schwierig, allerdings unumgänglich bei strategischen Entscheidungen - auch in der HR.

Zum anderen die Öffnung eines neuen Netzwerks: also einen externen Benchmark zu haben, sich über Strategien und Erfahrungen aus dem beruflichen Alltag auszutauschen - auch über die Studienzeit hinaus.

An welches Highlight aus der Studienzeit musst du noch heute häufig denken?

Das war ganz klar die Studienreise nach Boston - die war einfach toll. Super organisiert und die Dozierenden der Universität vor Ort waren klasse. Daran denke ich gern zurück.

Tom Thieme



Tom Thieme hat 2019 seinen MBA Leadership & Sales Management abgeschlossen und ist Manager für die Business Unit "Solar" der ISRA Vision AG.

Warum hast du dich für ein MBA-Studium entschieden?

Die Quadriga bietet in Deutschland eines der professionellsten MBA-Programme für die Vertiefung Sales Management. Mit den erfahrenen Dozierenden und der Anknüpfung an die Lehre der Harvard Business School bekommt man ein praxisnahes Aufbaustudium und eine systematische Grundlage zur Optimierung der Vertriebsperformance im Arbeitsalltag.

Wie hat dir das Studium auf dem Karriereweg geholfen?

Schon während des Studiums konnte ich beruflich aufsteigen und die Stelle als Verantwortlicher für eine Business Unit in einem TechDax-Unternehmen antreten. Meine Hauptaufgabe dort ist, das operative Ergebnis nachhaltig zu verbessern. Dabei kann ich viele Inhalte aus dem MBA direkt anwenden.

[Ausführliche Interviews mit unseren Alumni >](#)

Stipendienprogramm

Starke Partner für große Ambitionen: Zur Finanzierung Ihres Studiums vergeben wir gemeinsam mit BMW, Metro, 50 Hertz, Knauf und dem BDI Stipendien in Höhe von bis zu 4.000 €. So fördern wir die Qualifizierung all jener Professionals, die auch über die persönliche Weiterentwicklung hinaus besonderes Engagement zeigen – für ihre Organisation, ihr Berufsfeld oder die Gesellschaft.

Mit dem Stipendiencheck testen Sie in vier einfachen Schritten, wie Ihre Chancen für eine Förderung stehen. Unsere Studienberatung meldet sich nach wenigen Tagen mit einer persönlichen Einschätzung bei Ihnen zurück. Die Entscheidung über die Aufnahme in das Stipendienprogramm fällt im Anschluss an das persönliche Bewerbungsgespräch zur Vergabe der Studienplätze.

[Direkt zum Stipendiencheck >](#)



METRO



KNAUF



Ihr Studium auf einen Blick

Starttermine:

10.11.2021
08.06.2022

Studiendauer:

Flexibel – Regelzeit 18 Monate

Präsenzzeit:

ca. 60 Tage (i.d.R. inkl. Wochenende)

Präsenzort:

Berlin – oder digital

Voraussetzungen:

Abgeschlossenes Erststudium
Einschlägige Berufserfahrung
Karriereziel mit Führungs- und
Gestaltungsanspruch

Abschluss:

Master of Business Administration
Leadership

ECTS:

60

Sprache:

Deutsch & Englisch

Studienreise:

z. B. Helsinki, Singapur, Boston
(optional)

Weitere Optionen:

Mit YourMBA-Prinzip kostenlos
individuelles Modul integrieren – aus
MBA-Vertiefungen oder Quadriga-
Portfolio

Preis:

23.500 Euro (von MwSt. befreit)

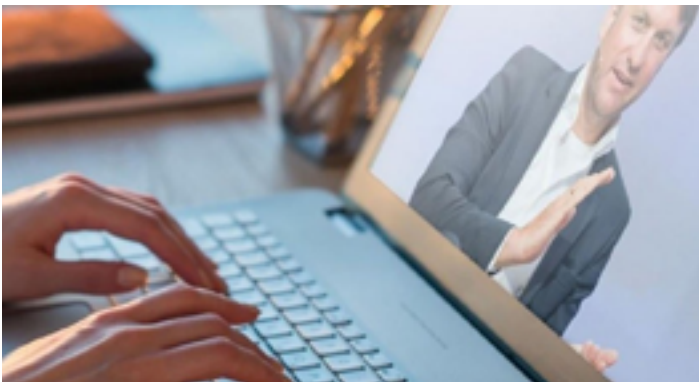
Lernen Sie uns kennen



Besuchen Sie uns!

Kommen Sie vorbei oder schalten Sie sich digital dazu, um unsere MBA- oder M.A.-Studiengänge kennenzulernen - kostenlos und unverbindlich!

Kontaktieren Sie unsere Studienberatung und [vereinbaren Sie einen Termin >](#)



Info-Webinare

Sie möchten einen Einblick in die Themen und Prinzipien der Studiengänge durch unser Professorium erhalten? [Dann melden Sie sich an für eines unserer Info-Webinare >](#)

Bewerbungsprozess

Die Quadriga Hochschule stellt über ein mehrstufiges Bewerbungsverfahren Studiengruppen aus motivierten Teilnehmer:innen zusammen, die über einen ersten Studienabschluss und einschlägige Berufserfahrung mit Projekt- und Personalverantwortung verfügen. So profitieren Sie während des Studiums - und noch weit darüber hinaus - vom intensiven Austausch mit Professionals aus unterschiedlichen Branchen.

Für ein erstes Gespräch melden Sie sich bei unserer Studienberatung, die Ihnen das Bewerbungsverfahren sowie Ihre individuellen Optionen detailliert vorstellt und alle Fragen rund um das Studienangebot beantwortet.

Der erfolgreiche Zulassungsprozess selbst besteht aus insgesamt vier Stufen:

- 1 [Upload der Bewerbungsunterlagen >](#)
- 2 Zulassungsgespräch - digital oder am Campus in Berlin - mit dem Professorium der Quadriga Hochschule.
- 3 Zusage zum Studienplatz - und ggf. zur Aufnahme in das Stipendienprogramm - sowie Absprache zu finanziellen, inhaltlichen und zeitlichen Optionen
- 4 Immatrikulation und Bereitstellung aller Unterlagen für die ersten Studienmodule

Checkliste

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Bewerbungsbogen | <input type="checkbox"/> Referenzschreiben | <input type="checkbox"/> Nachweis eines ersten Hochschulabschlusses (mindestens Bachelor) |
| <input type="checkbox"/> Lebenslauf | <input type="checkbox"/> Arbeitszeugnisse | |
| <input type="checkbox"/> Motivationsschreiben | <input type="checkbox"/> Englischnachweis | |

Ihre Notizen

Sie haben Fragen?



Henrik Thiesmeyer

Studienleiter

Henrik.Thiesmeyer@quadriga.eu

Quadriga Hochschule Berlin GmbH

Werderscher Markt 13 / D-10117 Berlin

Telefon +49 30 44 72 9 400

info@quadriga-hochschule.com

quadriga-hochschule.com

[linkedin.com/school/quadriga-university](https://www.linkedin.com/school/quadriga-university)



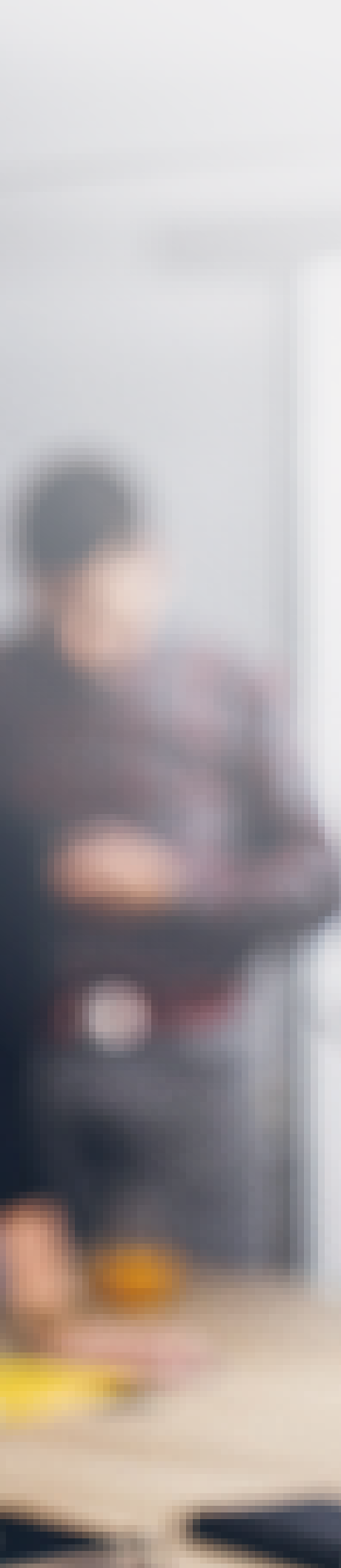
Es ist *nur* die Zeit, die Ihnen fehlt?

Certified MBA Courses sind die Antwort

Wählen Sie einzelne MBA-Vertiefungsmodule und erweitern in kompakter Form Ihre strategischen und operativen Kenntnisse. Sie profitieren von einem Netzwerk aus engagierten Kommiliton:innen und renommierten Lehrenden. Wenn Sie die Kurse später zu einem MBA-Studium ausbauen wollen, werden Ihnen die bereits erreichten Credit Points angerechnet.

[Alle Termine & Optionen >](#)

Die nächsten **Termine**: ab **Oktober 2021** – Einzelmodule ab 6 Präsenztagen



Sie können unter den angegebenen Kontaktdaten oder auch per E-Mail an datenschutz@quadrigo.eu im gesetzlichen Rahmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten für werbliche Zwecke widersprechen, ohne dass Ihnen hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen. Die Quadrigo Hochschule ist ein Unternehmen der Quadrigo Media Berlin GmbH, Werderscher Markt 13, 10117 Berlin.

Für alle Angaben zu Positionen & Organisationen der abgebildeten Personen gilt der Stand August 2021 und kann keine Gewähr übernommen werden.

#keepquestioning