

# Marketing & Sales

»Marketing verkauft. Know-how und Kreativität für meine Berufsziele!«

**DIE PRAXIS  
STUDIERN.**

Fachhochschule für  
Management & Kommunikation

[www.fh-wien.ac.at](http://www.fh-wien.ac.at)





»Wirtschaftlich herausfordernde Zeiten sowie technologische Weiterentwicklungen im Bereich der Kundenansprache erfordern ein tiefes Verständnis für Märkte, Produkte und Vermarktungsstrategien. Neue Geschäftsmodelle im Bereich einer immer mobiler werdenden Gesellschaft suchen nach ExpertInnen, die sich in diesem flexiblen Umfeld zielsicher bewegen und damit zum Unternehmenserfolg beitragen. Unser praxisorientiertes, international zertifiziertes Bachelor-Studium Marketing & Sales liefert dafür die Basis und führt Sie zum Erfolg.«

MAG. SIEGLINDE MARTIN *Head of Program*

## Das Studium

### Zugangsvoraussetzungen

Allg. Universitätsreife, Studienberechtigungsprüfung, Berufsreifeprüfung, Studieren ohne Matura mit Zulassungsprüfung

### Dauer

6 Semester

### Abschluss

Bachelor of Arts in Business (BA)

### Organisationsform

Vollzeit (VZ) und Berufsbegleitend (BB)

### Rahmenzeiten

**VZ:** an 4–5 Tagen/Woche, 8:30–18:15h;

**BB:** an 5 Tagen/Woche, Mo–Fr 17:30–21:45h, Fr fallweise ab 13h, Sa geblockt

### Studienjahr

September bis Juni

### Studienplätze

34 VZ und 34 BB pro Jahr

### Unterrichtssprachen

Deutsch (einzelne Module in Englisch)

### Auslandssemester

An Partnerhochschulen möglich

VZ: verpflichtend, BB: optional

### Berufspraktikum

Im 5. Semester; Anrechnung für facheinschlägig berufstätige Studierende möglich

### Spezialisierung und Vertiefung

Breites Angebot an Wahlpflichtfächern im 4. Semester

### Kosten (exkl. ÖH-Beitrag)

Studiengebühren 363,36 Euro pro Semester

### Studienort

wko campus wien

## Aufnahmeverfahren

- 1 **Auf [www.fh-wien.ac.at](http://www.fh-wien.ac.at) online registrieren**, Bewerbungsbogen ausfüllen und samt Anhang per Post an die FHWien der WKW senden
- 2 **Teilnahme am EDV-Test** an der FHWien der WKW
- 3 **Präsentation und Interview**



Informieren  
und bewerben unter:  
[www.fh-wien.ac.at](http://www.fh-wien.ac.at)  
+43 (1) 476 77-5744  
studienzentrum@  
fh-wien.ac.at



»Die Integration des Gelernten in den Berufsalltag und die Praxisnähe der Ausbildung sind große Vorteile eines berufsbegleitenden Studiums. Der Bachelor-Abschluss hat mich einen großen Schritt auf der Karriereleiter weitergebracht. Um in weiterer Folge eine Führungsposition einnehmen zu können, habe ich noch den Master-Studiengang absolviert.«

SANDRA MACHAL, BA, MA *Head of Campaign Management, ProSiebenSat.1 PULS 4 GmbH*  
BA- und MA-Absolventin

## Schwerpunkte im Studium

- Umfassendes Spezialwissen in Marketing, Sales, BWL und Social Skills
- Verbinden von digitaler und analoger Marketingwelt
- Entwicklung fundierter Marketing- und Vertriebskonzepte
- KundInnenbindungskonzepte
- Vertiefung und Spezialisierung in sechs Wahlpflichtfächern (Mobile Marketing, Influencer Marketing, Eventmanagement, Selbststeuerung und Resilienz im Vertrieb, Open Business, Communication, Marketing & Sales in European Markets)

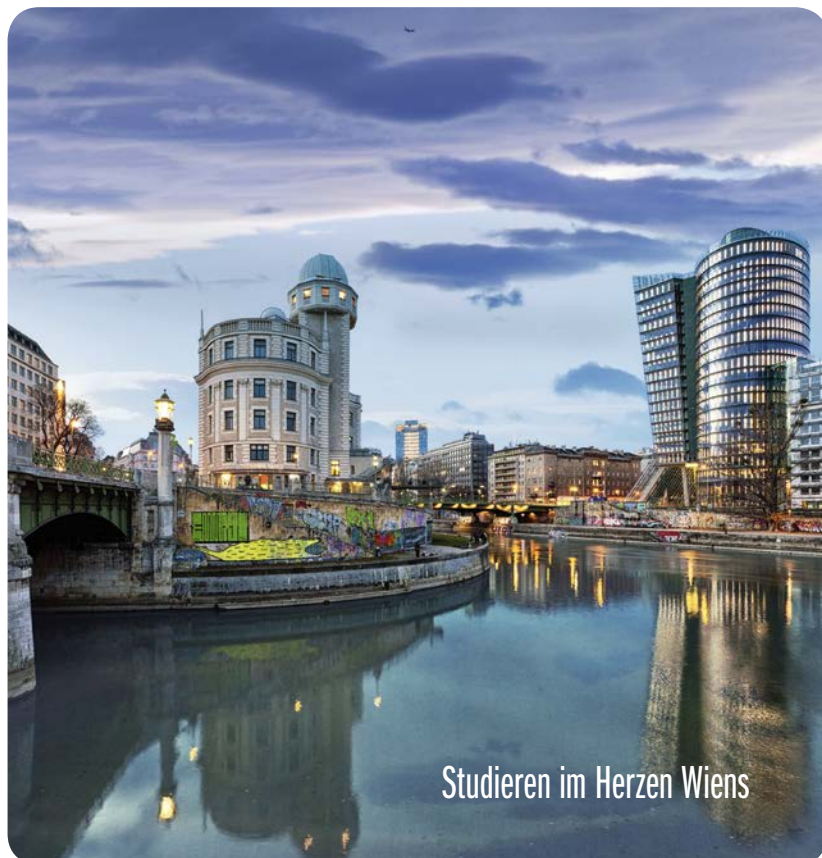
## Job & Karriere

Unsere AbsolventInnen erarbeiten fundierte Off- und Online-Marketing- und Vertriebskonzepte, kennen das Marketing-Instrumentarium, können Wettbewerbsvorteile sichern und neue Märkte entwickeln, KundInnen begeistern und an das Unternehmen binden, Produkten und Dienstleistungen zum Durchbruch verhelfen und maßgeblich zum Unternehmenserfolg beitragen. Sie beginnen ihre Karriere in verschiedenen Berufs- und Aufgabenfeldern in Assistenz- und Juniorpositionen:

- Digitales Marketing und Sales
- Produktmanagement
- Markenführung
- Eventmanagement
- Direktmarketing
- Vertriebsmanagement
- Account- bzw. Key-Account-Management
- Consultancy in einer Werbeagentur

### Highlights

- In 3 Jahren zum Marketing-Allrounder mit Kompetenz in Online- und Mobile-Marketing
- Projekte mit Auftraggebern aus der Praxis
- Viele innovative Spezialisierungsmöglichkeiten
- Internationales Berufspraktikum



Studieren im Herzen Wiens

# Studienplan

## 1. Semester – 19 SWS / 30 ECTS

SWS: Semesterwochenstunden / ECTS: European Credit Transfer and Accumulation System

<b>Business English 1</b>	<b>Social Skills 1</b>	<b>Rechnungswesen</b>	<b>Betriebswirtschaftslehre 1</b>	<b>Zivilrecht</b>
3 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS
Business English 1	Einführung, Reflexion, Rhetorik, Präsentation	Buchhaltung, Kostenrechnung	Marketing, Personalmanagement, Produktion & Logistik	Bürgerliches Recht, Unternehmensrecht

## 2. Semester – 21 SWS / 30 ECTS

<b>Werbung &amp; Public Relations</b>	<b>Produkt- &amp; Preismanagement</b>	<b>Kundenpsychologie und Verhandlungstechniken</b>	<b>Betriebswirtschaftslehre 2</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	5 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS
Werbeplanung & -strategie, Public Relations & Corporate Communication	Produkt- & Markenstrategien, Preisstrategien	Psychologie für Marketing & Sales, Gesprächsführung und Verhandlungstechnik im Vertrieb	Investition & Finanzierung, Unternehmensplanung & Controlling, Fallstudie	Mikroökonomie, Makroökonomie

## 3. Semester – 20 SWS / 30 ECTS

<b>Digitale Medien 1</b>	<b>Distribution</b>	<b>Sales Process &amp; Kundenmanagement</b>	<b>Marktforschung</b>	<b>Wissenschaftliches Arbeiten 1</b>
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS
Grundlagen & Trends des Digital Marketing, Website-Konzeption & Content Management, Mediaplanung	Grundlagen der Distributionspolitik, Management der Distributionsprozesse	Grundlagen des Verkaufsmanagements, Key Account Management	Marktforschungsmethoden, Konsumentenverhalten	Wissenschaftliche Standards, Statistik

## 4. Semester – 16 SWS / 30 ECTS

<b>Wahlpflichtfach 1/2</b>	<b>Wahlpflichtfach 2/2</b>	<b>International Marketing</b>	<b>Wissenschaftliches Arbeiten 2</b>	<b>Bachelorarbeit 1</b>
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	6 ECTS
Influencer Marketing, Eventmanagement, Communication, Marketing & Sales in European Markets, Mobile Marketing, Leistungssteuerung & Resilienz im Vertrieb, Open Business		Global Marketing, International Communication		

## 5. Semester – 3 SWS / 30 ECTS

<b>Business English 2</b>	<b>Berufspraktikum</b>	<b>Bachelorarbeit 2</b>
3 SWS / 6 ECTS	18 ECTS	6 ECTS
Marketing & Sales Case Study, Business English for Marketing & Sales		

## 6. Semester – 14 SWS / 30 ECTS

<b>Digitale Medien 2</b>	<b>Social Skills 2</b>	<b>International Sales</b>	<b>Praxisprojekt</b>	<b>Bachelorprüfung</b>
4 SWS / 6 ECTS	3 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	3 SWS / 6 ECTS	6 ECTS
Immaterialgüterrecht, Medienrecht & Datenschutz, Digitale Kundenbindung (e-CRM)	Intercultural Applications & Presentations, Teamarbeit & Gruppendynamik	Foreign Trade, Current Sales Issues & Distribution Channels	Realauftrag, Projektmanagement	Bachelorprüfung gem. § 16 FHStG

Änderungen vorbehalten.



[facebook.com/InstitutKommunikationMarketingSales](https://facebook.com/InstitutKommunikationMarketingSales)



[youtube.com/FHWienKOMM](https://youtube.com/FHWienKOMM)



[instagram.com/fhwien\\_wkw](https://instagram.com/fhwien_wkw)



[twitter.com/fhwienAT](https://twitter.com/fhwienAT)



[xing.com/net/fhwiengruppe](https://xing.com/net/fhwiengruppe)