

Marketing & Sales

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

**DIE PRAXIS
STUDIERN.**

Fachhochschule für
Management & Kommunikation

www.fh-wien.ac.at



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, 8:30–18:15 h;
BB: an 5 Tagen/Woche, Mo–Fr 17:30–21:45 h, Fr fallweise ab 13 h, 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

Studiengebühren: 363,36 Euro pro Semester (exkl. ÖH-Beitrag)

Studienort

wko campus wien

© feelimage / Matern



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
- u. v. m.



»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.«

FH-PROF.ⁱⁿ MAG.^a DR.ⁱⁿ SIEGLINDE MARTIN *Head of Program*



www.fh-wien.ac.at

Anmeldung zum Newsletter:
 studieren.fh-wien.ac.at

E-Mail: servicepoint@fh-wien.ac.at

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

Aufnahmeverfahren

- 1. Auf 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**



»Die Integration des Gelernten in den Berufsalltag und die Praxisnähe der Ausbildung sind die großen Vorteile eines berufsbegleitenden Studiums. Der Bachelorabschluss 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

Studienplan

1. Semester – 19 SWS / 30 ECTS

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

Business English 1	Social Skills 1	Rechnungswesen	Betriebswirtschaftslehre 1	Zivilrecht
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

Werbung & Public Relations	Produkt- & Preismanagement	Kundenpsychologie und Verhandlungstechniken	Betriebswirtschaftslehre 2	Volkswirtschaftslehre
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

Digitale Medien 1	Distribution	Sales Process & Kundenmanagement	Marktforschung	Wissenschaftliches Arbeiten 1
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 – 15 SWS / 30 ECTS

Wahlpflichtfach 1/2	Wahlpflichtfach 2/2	International Marketing	Wissenschaftliches Arbeiten 2	Bachelorarbeit-Konzept
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	2 SWS / 6 ECTS	1 SWS / 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 – 4 SWS / 30 ECTS

Business English 2	Berufspraktikum	Bachelorarbeit-Erstellung
3 SWS / 6 ECTS	18 ECTS	1 SWS / 6 ECTS
Marketing & Sales Case Study, Business English for Marketing & Sales		

6. Semester – 14 SWS / 30 ECTS

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

Änderungen vorbehalten.



facebook.com/InstitutKommunikationMarketingSales



twitter.com/fhwienAT



instagram.com/fhwien_wkw



xing.com/net/fhwiengruppe



fhwien360.com



linkedin.com



KONTAKT | FHWien der WKW – Die Fachhochschule für Management & Kommunikation | Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel. +43 (1) 476 77-5744 | Fax-DW -5704 | servicepoint@fh-wien.ac.at | www.fh-wien.ac.at