

# Marketing- & Sales- management

»Marktorientierte Führung. Analyse und Strategie für meinen Markterfolg!«

**DIE PRAXIS  
STUDIERN.**

Fachhochschule für  
Management & Kommunikation

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





»Die Erschließung neuer Märkte sowie die Entwicklung von zielsicheren Marketing- und Vertriebsstrategien sind Ergebnis fundierter Analyse- und Entscheidungskompetenzen. Jener Kompetenzen, die Sie als Führungskraft der Zukunft auszeichnen werden. In wirtschaftlich dynamischen Zeiten sind erfolgreiche ManagerInnen gefragt, die fähig sind, Märkte und KundInnen zu verstehen, neue Chancen zu erkennen und damit die Komplexität von internationalen Herausforderungen zu meistern. Unser praxisbezogenes, international zertifiziertes Master-Studium Marketing- & Salesmanagement ist Ihr erster Schritt in diese Richtung.«

MAG. SIEGLINDE MARTIN *Head of Program*

## Das Studium

### Zugangsvoraussetzungen

Abschluss eines Universitäts- oder FH-Studiums

### Dauer

4 Semester

### Abschluss

Master of Arts in Business (MA); berechtigt zu einem Doktors- oder PhD-Studium

### Organisationsform

Berufsbegleitend

### Rahmenzeiten

An 4–5 Tagen/Woche, Mo–Do  
18:30–21:45h, Fr 16:35–21:45h,  
fallweise samstags geblockt

### Studienjahr

September bis Juni

### Studienplätze

37 pro Jahr

### Unterrichtssprachen

Deutsch (einzelne Module in Englisch)

### Auslandssemester

An Partnerhochschulen möglich

### Kosten

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

### Studienort

wko campus wien



## Aufnahmeverfahren

- 1 **Auf [www.fh-wien.ac.at](http://www.fh-wien.ac.at) registrieren**, Bewerbungsbogen ausfüllen und samt Anhang per Post an die FH Wien der WKW senden
- 2 **Teilnahme am EDV-Test** an der FH Wien der WKW
- 3 **Präsentation eines konzeptionellen Ideenpapiers** zur Masterarbeit und anschließendes persönliches 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](mailto:studienzentrum@fh-wien.ac.at)



»Marketing und Sales spielen zunehmend eine entscheidende Rolle für den beruflichen Werdegang von Führungskräften. Durch den starken Praxisbezug der Lehrinhalte – getragen durch die Schwerpunkte Analyse, Strategie und Führung – sind die Studierenden nicht nur auf dem neuesten Wissensstand, sondern bekommen auch einen fundierten Einblick in die Realität der Unternehmen.«

FH-DOZ. MAG. DR. WOLFGANG HÖTSCHL

*Chairman der Management Unit A-CH-Adriatics, Intersnack Group, Lektor*

*(Foto: © by Kelly GmbH)*

## Schwerpunkte im Studium

- Vertiefung und Verknüpfung von Fachkenntnissen in Marketing und Sales
- Digitale Tools zur Marketing- und Vertriebsunterstützung
- Unternehmensinternes Management der Marketing- und Vertriebsorganisation (Personal Leadership, Controlling)
- Marktanalyse, CRM und Data Mining, Web Analytics Lab
- Strategische Ausrichtung des Unternehmens am Markt (Strategic Leadership)

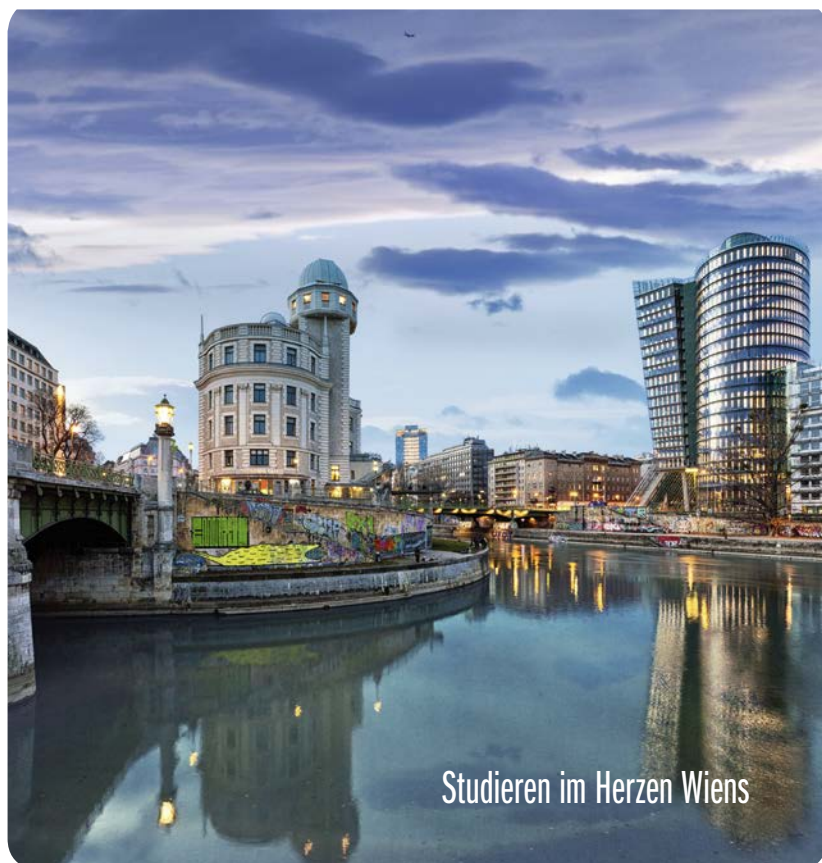
## Job & Karriere

Unsere AbsolventInnen sind bestens für Führungsaufgaben in den Bereichen Marketing und Sales qualifiziert. Sie können Märkte mit fundierter Methodik analysieren, Off- und Online-Strategien entwickeln und deren digitale und analoge Umsetzung in Marketing und Vertrieb leiten. Sie leben »Strategic Leadership« und wissen um die Notwendigkeit, Systeme und Maßnahmen in Marketing und Vertrieb aufeinander abzustimmen. Außerdem verfügen sie über »Personal Leadership«, das in Trainings zu Führungstechniken, interkulturellem Verständnis und sozialer Kompetenz erworben wird. Mögliche berufliche Tätigkeitsfelder mit Führungs- und Managementfunktionen sind:

- Marketing- und Vertriebsmanagement
- Online-Marketing- & Sales Management
- Unternehmensberatung
- Markt- und Sozialforschung
- Dialogmarketing
- Area Management und Regional Business Management
- Customer Relationship Management
- Consultancy in einer Werbeagentur

### Highlights

- Double Degree/Auslandssem. möglich
- Praxisprojekte mit namhaften Firmen
- Planspiele, Case Studies, Web Analytics
- Marketing & Sales-Profi in 2 Jahren mit Führungs- und Managementkompetenzen



Studieren im Herzen Wiens



# Studienplan

## 1. Semester – 18 SWS / 30 ECTS

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

<b>B2C &amp; B2B Strategien in Marketing und Vertrieb</b>	<b>Brand Management</b>	<b>Data Mining</b>	<b>Competition, Strategy &amp; Ethics</b>	<b>Leadership Skills 1</b>
4 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS	4 SWS/6 ECTS	4 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS
Impulsvorträge, Seminararbeit	Brand Development, Digital Brand Management	Datengewinnung & -aufbereitung, Datenanalyse	Corporate Governance & Business Ethics, Microeconomics of Competitiveness (MoC) by Affiliate Network of the Harvard Business School, Marketing Simulation Game	Teambuilding, Verhandlungstechniken, Konfliktmanagement

## 2. Semester – 19 SWS / 30 ECTS

<b>Service Strategien in Marketing &amp; Vertrieb</b>	<b>Performance-Messung in Marketing &amp; Vertrieb</b>	<b>Customer Relationship Management</b>	<b>Innovations- &amp; Finanzmanagement</b>	<b>Forschungsseminar 1</b>
4 SWS/6 ECTS	4 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS	4 SWS/6 ECTS	4 SWS/6 ECTS
Impulsvorträge, Seminararbeit	Marketing- & Vertriebs-Controlling 1, Marketing- & Vertriebs-Controlling 2	Kundenbindungsinstrumente, Analytisches CRM	Innovationsmanagement und Businessplan, Finanzentscheidungen in Marketing & Vertrieb	Qualitative Methoden, Wissenschaftliches Arbeiten 1, Web Analytics Lab

## 3. Semester – 13 SWS / 30 ECTS

<b>Praxisprojekt 1</b>	<b>E-Commerce &amp; Channel Management</b>	<b>Leadership Skills 2</b>	<b>Masterarbeit Theorie</b>	<b>Forschungsseminar 2</b>
4 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS	6 ECTS	3 SWS/6 ECTS
Realauftrag, Web Analytics Lab & Marktforschung	E-Commerce, Multi-Channel-Management	Intercultural Skills & Diversity Management, Change Management		Wissenschaftliches Arbeiten 2

## 4. Semester – 8 SWS / 30 ECTS

<b>Praxisprojekt 2</b>	<b>Personalmanagement &amp; Führung</b>	<b>Masterarbeit Empirie</b>	<b>Masterprüfung</b>
5 SWS/6 ECTS	3 SWS/6 ECTS	12 ECTS	6 ECTS
Realauftrag, Marktforschung, Medienrecht & Datenschutz	Mitarbeiterführung im Vertrieb, Arbeitsrecht		Masterprüfung 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)