

MSc Marketing- und Verkaufsmanagement

Mit beruflicher Praxis zum akademischen Abschluss



MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT

JETZT EINSTEIGEN UND DURCHSTARTEN!

Die berufsbegleitende Berufsakademie Marketing- und Verkaufsmangement bietet Ihnen eine gelungene Kombination aus kompaktem, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung. Nutzen Sie jetzt dieses Angebot, um Führungsaufgaben in allen Bereichen eines Unternehmens zu übernehmen oder Ihren eigenen Betrieb zu gründen. Mit der Berufsakademie Marketing und Verkauf qualifizieren Sie sich als

- Marketing-/GeschäftsleiterIn
- Online-MarketingspezialistIn
- Junior-/Senior-Produkt-BrandmanagerIn
- (Junior) Consultant in einer Marketing- und PR-Agentur
- VertriebsleiterIn
- Account- bzw. Key-Account-ManagerIn
- RegionalleiterIn, Area-ManagerIn, NiederlassungsleiterIn
- Vertriebsaußendienst-, VertriebsinnendienstmitarbeiterIn
- Selbstständiger Marketing- und Vertriebsprofi.

Welche Kompetenzen Sie erwerben

Als AbsolventIn der Berufsakademie Marketing und Verkauf können Sie auf umfassendes praxisorientiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre und Recht, Marketing- und Verkaufsmangement, Leadership, Online-Marketing sowie Werbemittelgestaltung/-produktion zurückgreifen. Sie können Teams und Arbeitsprozesse managen und überzeugen durch Ihr authentisches und professionelles Auftreten. Sie meistern alle Kommunikationssituationen souverän, und auch Ihr Englisch ist verhandlungssicher.

Abschluss

Sie schließen mit dem akademischen Grad „**Master of Science**“ (MSc) von der **FHWien der WKW** ab. Dieser darf offiziell geführt werden. Das Studium umfasst 120 ECTS – das entspricht dem Arbeitsaufwand eines klassischen Masterstudiums, das nach einem Bachelorstudium absolviert werden kann. **Masterabschlüsse der FHWien der WKW sind international anerkannt.**

Dieses Masterstudium wird vom WIFI gemeinsam mit der FHWien der WKW durchgeführt. Inhaltlich ist es modulartig aufgebaut.

Was Sie erwarten können:

- Hohe akademische Standards in Kombination mit aktuellstem berufspraktischen Know-how
- Engagierte Vortragende und TrainerInnen aus Forschung und Lehre sowie direkt aus den Führungsetagen österreichischer Unternehmen
- Lebendiges und nachhaltiges Lernen: Unsere TrainerInnen begleiten Sie mit einem Mix an innovativen, wissenschaftlich fundierten Lernmethoden dabei, Ihre persönlichen, fachlichen und kommunikativen Kompetenzen zu trainieren und weiterzuentwickeln.
- Hoher Praxisbezug: Sie lernen anhand von persönlichen Beispielen, denn so ist sichergestellt, dass Sie Ergebnisse und Lösungen unmittelbar im Beruf umsetzen können.
- Sie erwerben Kompetenzen, die Sie für Ihre weitere Karriere benötigen.

DAS MASTERSTUDIUM IM DETAIL

MASTERPROGRAMM MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT – SEMESTER 1 UND 2

- **Marketingmanagement**
Strategisches Marketing, Produktmanagement und Markenführung, Messen- und Eventorganisation, Marketingkonzeption und Sonderwerbeformen
- **Vertriebsmanagement**
Kundenmanagement und Kundenbindung, operatives Vertriebsmanagement
- **BWL und Recht**
Rechnungswesen, Projektmanagement, Grundzüge des Rechts
- **Business English 1**
- **Business Intelligence in Marketing und Verkauf**
Markt- und vertriebsrelevante Kennzahlen, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Marktforschung, Marktforschungsprozess, Prinzipien des qualitativen Forschungsprozesses
- **Online-Marketing**
Mobile Marketing, Social Media und Online-Kommunikation, Content-Management und Suchmaschinenmarketing
- **Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche**
Soziale Interaktion, verbale und nonverbale Kommunikation, Motivtheorien, Lerntheorien, Dissonanztheorie, Grundregeln für VerkäuferInnen, Rollenspiele
- **Social Skills**
Moderation und Präsentation, Selbst- und Zeitmanagement
- **Business Research**
Forschungsprozess, Themenfindung, Forschungsfrage, Recherche, Bewertung und Arbeiten mit wissenschaftlicher Literatur, sprachliche Regeln und Zitiervorschriften, Schreibwerkstatt

MASTERPROGRAMM MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT – SEMESTER 3 UND 4

Das Masterprogramm MSc Marketing- und Verkaufsmangement dauert 4 Semester und umfasst 120 ECTS-Punkte.

- **Strategisches Marketing und Verkaufsmangement**
Strategieentwicklung in Marketing und Verkauf, Budgetierung und Controlling in Marketing und Verkauf
- **Wahlpflichtfach: A oder B**
 - A: Digital Marketing**
Website-Konzeption und Design von Webshops, Evaluierung und Benchmarking im Digital Marketing, rechtliche Rahmenbedingungen im Online-Marketing
 - B: Werbemittelgestaltung und -produktion**
Texten, Grafik und Design, Print Production und Publishing
- **Business English 2 und 3**
- **Leadership**
Leadership-Theorie und Leadership-Workshop (2-tägig)
- **Master-Thesis plus Masterprüfung**
Recherche, Konzepterstellung, Schreibwerkstatt, Abschluss der Master-Thesis, kommissionelle Prüfung

Teilnahmevoraussetzungen MSc Marketing- und Verkaufsmangement:

- Mindestens sechsjährige einschlägige Berufserfahrung (bis zu max. 3 Jahre im Rahmen einer Lehrausbildung), darunter zumind. 1 Jahr Erfahrung in leitender Position
- Bei Nachweis eines Studienabschlusses reduziert sich die notwendige Berufserfahrung auf 1 Jahr.
- Führen eines Aufnahmegesprächs



Holen Sie sich alle
Infos über die Berufsakademie
Marketing und Verkauf auf
Ihr Smartphone.

IHR/-E ANSPRECHPARTNER/ANSPRECHPARTNERINNEN

Haben Sie Interesse und möchten Sie sich anmelden?

Oder benötigen Sie mehr Informationen?

Dann kontaktieren Sie bitte:

WIFI Wien, Beratung und Information

wko campus wien,
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Mag.(FH) Gabriele Kögl

T 01 47 677-5253

E koegl@wifwien.at

H wifwien.at/berufsakademie

FHWien der WKW

Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

F 01 47677-5744

E studienzentrum@fh-wien.ac.at

H fh-wien.ac.at/berufsakademie

Art.-Nr.: F0 3669



Zertifiziert nach DIN EN 9001:2015

