

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

**2. Semester – 19 SWS / 30 ECTS**

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

**3. Semester – 13 SWS / 30 ECTS**

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

**4. Semester – 8 SWS / 30 ECTS**

<b>Praxisprojekt 2</b> 5 SWS / 6 ECTS Realauftrag, Marktforschung, Medienrecht & Datenschutz	<b>Personalmanagement &amp; Führung</b> 3 SWS / 6 ECTS Mitarbeiterführung im Vertrieb, Arbeitsrecht	<b>Masterarbeit Empirie</b> 12 ECTS	<b>Masterprüfung</b> 6 ECTS Masterprüfung gem. § 16 FHStG
--	---	--	---

Änderungen vorbehalten.

# Marketing- & Salesmanagement


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

 facebook.com/CommunicationMarketingSalesFHWienWKW

 instagram.com/fhwien\_wkw

 360 fhvien360.com

 twitter.com/fhwienAT

 xing.com/net/fhwiengruppe

 linkedin.com/company/fhwien-der-wkw



**DIE PRAXIS  
STUDIERN.**

Fachhochschule für  
Management & Kommunikation

WWW.FH-WIEN.AC.AT



# 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 an Samstagen 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



# 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 Skills«, die in Trainings zu Führungstechniken, interkulturellem Verständnis und sozialer Kompetenz erworben werden.

Mögliche berufliche Tätigkeitsfelder mit Führungs- und Managementfunktionen sind:

- Marketing- und Vertriebsmanagement
- Online-Marketing- und Salesmanagement
- Unternehmensberatung
- Markt- und Sozialforschung
- Dialogmarketing
- Area Management und Regional Business Management
- Customer Relationship Management
- Consultancy in einer Werbeagentur
- u. v. m.

© Andreas Hofer



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

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

E-Mail: [servicepoint@fh-wien.ac.at](mailto:servicepoint@fh-wien.ac.at)

## Highlights

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

# 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 IT-gestützten Aufnahmetest** an der FH Wien der WKW

**3. Präsentation eines konzeptionellen Ideenpapiers** zur Masterarbeit und anschließendes persönliches Interview an der FH Wien der WKW

© feelimage / Matern



»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.«

FH-PROF. MAG. MAG. DR. GERALD JANOUS *Head of Program*

© Gregor Schmitz / Widerschein



»Marketing & Sales sind der Schlüssel zum Aufbau und zur langfristigen Etablierung einer nachhaltigen Kundenbeziehung. Im Zuge des Studiums, das mit einem sehr hohen Praxisbezug aufwarten kann, durchläuft man die verschiedenen Stationen, die notwendig sind, um eine zukünftig erfolgreiche Führungskraft oder ein/e Fachspezialist/in zu sein. Die jeweiligen Stärken und Interessen werden durch die Vortragenden geschärft und der weitere Ausbau wird gefördert.«

KARL MAURER, MSc, MA *Leiter Programm-Management bei xxxldigital - Part of XXXLutz KG, Absolvent & Lektor*