

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

Allgemeine Universitätsreife (Matura, Berufsreifeprüfung, Studienberechtigungsprüfung, gleichwertiger ausländischer Abschluss) oder einschlägige berufliche Qualifikation mit Zusatzprüfungen

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

VZ, BB: fallweise Sa

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

Kosten

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

Studienort

wko campus wien



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.«



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 AuftraggeberInnen 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 IT-gestützten Aufnahmetest** an der FHWien der WKW
- 3. Präsentation und Interview** an der FHWien der WKW



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

2. Semester – 21 SWS / 30 ECTS

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

3. Semester – 20 SWS / 30 ECTS

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

4. Semester – 15 SWS / 30 ECTS

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

5. Semester – 4 SWS / 30 ECTS

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

6. Semester – 14 SWS / 30 ECTS

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

Änderungen vorbehalten.

