

# Marketing & Sales

«Digital und analog – mit Marketing & Sales zu meinem beruflichen Erfolg!«

**DIE PRAXIS  
STUDIERN.**

Fachhochschule für  
Management & Kommunikation



# 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 Uhr;

BB: an 5 Tagen/Woche, Mo–Fr 17:30–

21:45 Uhr, Fr fallweise ab 13:00 Uhr

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 und

Distance Learning

# Schwerpunkte im Studium

- Marketingstrategie, Marketingmix und betriebswirtschaftliche Kompetenzen
- Vernetzung von digitalem und klassischem Marketing inkl. Social Media, E-Commerce und Medienmanagement
- Know-how in Sales- und Key-Account-Management
- Data Driven Marketing & Sales sowie Big Data
- Marktforschung und KundInnenverhalten
- Spezialisierung in Wahlpflichtfächern wie Social Media, Content Creation & Influencer Marketing, Data Driven Marketing und Eventmanagement & Live Marketing etc.

# Job & Karriere

In einer sich ständig wandelnden Medienwelt benötigt es Fachleute mit Überblick. Daher bilden wir AllrounderInnen in Marketing & Sales aus, die mit breitem, fundiertem Know-how in den einzelnen digitalen sowie auch klassischen Marketing- & Salesdisziplinen punkten. Durch die hohe Praxisorientierung sind unsere AbsolventInnen startklar für einen Job in einer digital geprägten Welt und in allen Marketing & Sales-Bereichen gefragt. Folgende Berufsfelder stehen Ihnen nach erfolgreichem Studienabschluss offen:

- Marketingmanagement
- Produkt- und Brandmanagement
- Vertriebs- und Key-Account-Management
- KonsumentInnen- und Marktforschung
- Digitales Marketing und Mediaplanung
- Customer Relationship Management
- Distributions-/Supply-Chain-Management
- u. v. m.



APPROVED



»Mit dem praxisorientierten, international akkreditierten Bachelor-Studium Marketing & Sales sind Sie perfekt für die aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen gerüstet. In diesem Programm vertiefen Sie Ihre Kompetenzen im digitalen und klassischen Marketing & Vertrieb und arbeiten an der Verschränkung dieser beiden Berufsfelder. Ebenso werden Ihre Kompetenzen im Bereich der digitalen Medien, Nachhaltigkeit und der Betriebswirtschaft, sowie Ihre Social Skills auf Hochschulniveau perfektioniert.«

MAG. THOMAS SCHMIDT *Head of Program*



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

Anmeldung zum Newsletter:  
 [studieren.fh-wien.ac.at](http://studieren.fh-wien.ac.at)

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

Highlights

- Sales-Schwerpunkt: Smart Selling und individuelles Sales-Coaching mittels Web Analytics Lab
- Digital Marketing mit Hands-on Skills in (Social-)Mediaplanung und Data Driven Advertising
- Realaufträge mit namhaften Marken und Unternehmen
- Innovative Spezialisierungsmöglichkeiten im Marketing & Sales-Bereich durch Wahlpflichtfächer

## Was ein BA-Studium an der FHWien der WKW auszeichnet

- Alle Bachelor-Studiengänge bieten eine betriebswirtschaftliche Basisausbildung. Dies verschafft den AbsolventInnen einen Startvorteil im Berufsleben – unabhängig von der Branche.
- Unsere Studierenden lernen, wie die digitale Transformation das jeweilige Berufsfeld verändert und welche Chancen die Digitalisierung eröffnet.
- Die Studierenden beschäftigen sich mit dem Wandel hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft und mit der Frage: Wie kann ich ein Unternehmen sozial und ökologisch verantwortungsvoll führen?

© Elisabeth Putz



»An der FHWien der WKW habe ich durch Lehrende aus der Praxis und aktuelle Lehrinhalte einen umfassenden Einblick in die Welt des Marketing & Sales erhalten. Im Zuge meines Studiums bekam ich die einmalige Gelegenheit, an der European Sales Competition teilzunehmen. Mithilfe des individuellen fachlichen und mentalen Coachings meiner Lehrenden schaffte ich es in das Halbfinale. Das Pflichtpraktikum ermöglichte mir den Berufseinstieg bei L'Oréal.«

ELISABETH HANNAH PUTZ, BA *Absolventin*



# Studienplan

## 1. Semester – 20 SWS / 30 ECTS

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

<b>Soziale Kompetenzen</b>	<b>Betriebswirtschaftslehre 1 &amp; Marketing</b>	<b>Rechnungswesen &amp; Finanzwirtschaft</b>	<b>Privates Wirtschaftsrecht</b>	<b>Advertising</b>
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS
Willkommen an der FHWien der WKW, Präsentation & Interaktion, Auftrittskompetenz	Marketing & Kommunikation, Personal, Organisation & Führung, Strategisches Management, Produktion & Logistik	Grundlagen des externen Rechnungswesens, Investition & Finanzierung	Privates Wirtschaftsrecht 1 & 2	English for Professional Purposes I, Advertising

## 2. Semester – 21 SWS / 30 ECTS

<b>Kollaboration &amp; Kommunikation</b>	<b>Wissenschaftliches Arbeiten 1</b>	<b>Betriebswirtschaftslehre 2 &amp; Business Information Systems</b>	<b>Digitales Marketing 1</b>	<b>Kundenpsychologie &amp; Smart Selling</b>
4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	5 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS
Intercultural Applications, Kollaboration & Gruppendynamik, Selbstmanagement	Grundlagen wissenschaftlicher Arbeitstechniken, Quantitative Methoden: Statistik	Kostenrechnung & Controlling, Business Information Systems, Fallstudie	Grundlagen & Datenschutz, Website-Konzeption & Content Management, Media Planung & Data Driven Advertising	Psychologie für Marketing & Sales, Value Based Selling

## 3. Semester – 17 SWS / 30 ECTS

<b>Praxisprojekt 1</b>	<b>Produkt- &amp; Preismanagement</b>	<b>Distribution</b>	<b>Marktforschung</b>	<b>Wissenschaftliches Arbeiten 2</b>
3 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	2 SWS / 6 ECTS
Konzepterstellung, Projektmanagement	Produkt- und Markenstrategien, Preisstrategien	Grundlagen der Distributionspolitik, Management der Distributionsprozesse	Marktforschungsmethoden, Konsumentenverhalten	Wissenschaftliches Lesen und Schreiben, Qualitative Methoden

## 4. Semester – 18 SWS / 30 ECTS

<b>Wahlpflichtfach 1/2</b>	<b>Wahlpflichtfach 2/2</b>	<b>International Marketing</b>	<b>Economics &amp; Sustainability</b>	<b>Bachelorarbeit-Konzept</b>
3 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	5 SWS / 6 ECTS	5 SWS / 6 ECTS	1 SWS / 6 ECTS
Social Media, Content Creation & Influencer Marketing, Eventmanagement & Live Marketing, Sales Excellence, Data Driven Marketing, Leistungssteuerung & Resilienz, Better Communication for a Better World			Macro Economics & Sustainability, Micro Economics & Sustainability	

## 5. Semester – 5 SWS / 30 ECTS

<b>Berufspraktikum</b>	<b>Sales Process &amp; Customer Centricity</b>	<b>Bachelorarbeit-Erstellung</b>
18 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	1 SWS / 6 ECTS
	Grundlagen des Verkaufsmagements, Key Account Management	

## 6. Semester – 15 SWS / 30 ECTS

<b>Praxisprojekt 2</b>	<b>Digitales Marketing 2</b>	<b>Public Relations</b>	<b>International Sales</b>	<b>Bachelorprüfung</b>
3 SWS / 6 ECTS	4 SWS / 6 ECTS	3 SWS / 6 ECTS	5 SWS / 6 ECTS	6 ECTS
Konzepterstellung, Grundzüge Immaterialgüter- & Medienrecht	Web Usability & Digital Analytics, Search Engine Marketing, Digitale Kundenbindung (e-CRM) & Marketing Automation	Public Relations, English for Professional Purposes II	Latest Issues & Challenges in Sales, Foreign Trade	Bachelorprüfung gem. § 16 FHG

Änderungen vorbehalten.

