

Marketing & Sales

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

**DIE PRAXIS
STUDIERN.**

Die führende Fachhochschule für
Management & Kommunikation



Das Studium

Facts

Abschluss und Dauer

Bachelor of Arts in Business (BA),
6 Semester

Studiengangskennzahlen

VZ: FW 509 110

BB: FW 509 120

Zugangsvoraussetzungen

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

Organisationsform

Vollzeit (VZ) und berufsbegleitend (BB)

Rahmenzeiten

September bis Juni

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

Unterrichtssprachen

Deutsch (einzelne Module in Englisch)

Auslandssemester

Im 4. Semester an Partnerhochschulen

VZ: verpflichtend, BB: optional

Berufspraktikum

Im 5. Semester; Anrechnung für fach-
einschlägig berufstätige Studierende
möglich

Studiengebühren

363,36 Euro pro Semester

(exkl. ÖH-Beitrag)

Studienort

wko campus wien

30–40% Distance Learning

Schwerpunkte

- Marketingstrategie, Marketingmix und betriebswirtschaftliche Kompetenzen
- Vernetzung von digitalem und klassischem Marketing inkl. Social Media, E-Commerce, Medienmanagement und Einsatz von KI
- 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 Event Management & 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 sowie einem Grundverständnis für die Anwendung von KI-Tools 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, KI-Tools, Nachhaltigkeit und der Betriebswirtschaft, sowie Ihre Social Skills auf Hochschulniveau perfektioniert.«

MAG. THOMAS SCHMIDT *Head of Program*



Anmeldung
zum Newsletter:



Highlights

- Sales-Schwerpunkt: Smart Selling und individuelles Sales-Coaching mittels Web Analytics Lab
- Digital Marketing mit (Social-)Mediaplanung, Data Driven Advertising und Einsatz von KI
- 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 und der Einsatz von KI eröffnen.
- 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 in die FMCG-Konzernwelt.«

ELISABETH HANNAH PUTZ, BA *Absolventin*

Studienplan

1. Semester – 20 SWS / 30 ECTS

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

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

2. Semester – 21 SWS / 30 ECTS

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

3. Semester – 17 SWS / 30 ECTS

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

4. Semester – 18 SWS / 30 ECTS

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

5. Semester – 5 SWS / 30 ECTS

Berufspraktikum 18 ECTS	Sales Process & Customer Centricity 4 SWS / 6 ECTS Grundlagen des Verkaufsmanagements, Key Account Management	Bachelorarbeit-Erstellung 1 SWS / 6 ECTS
-----------------------------------	--	--

6. Semester – 15 SWS / 30 ECTS

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

Änderungen vorbehalten.

