

# Marketing- & Sales- management

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

**DIE PRAXIS  
STUDIERN.**

Fachhochschule für  
Management & Kommunikation



# Das Studium

## Zugangsvoraussetzungen

Abschluss eines Universitäts- oder FH-Studiums

## Dauer

4 Semester

## Abschluss

Master of Arts in Business (MA); berechtigt zu einem Doktorats- oder PhD-Studium

## Organisationsform

Berufsbegleitend

## Rahmenzeiten

An 4–5 Tagen/Woche, Mo–Do  
18:30–21:45 h, Fr 16:35–21:45 h,  
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



APPROVED

# 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.



»Die Erschließung neuer Märkte sowie die Entwicklung von herkömmlichen und digitalen Marketing- und Vertriebsstrategien sind Ergebnis fundierter Analyse- und Entscheidungskompetenzen. Mit fortschreitender Digitalisierung sind ManagerInnen gefragt, die Markttrends und verändertes KundInnenverhalten verstehen, Chancen erkennen und die Komplexität von internationalen Herausforderungen meistern. Unser praxisbezogenes, international akkreditiertes Masterstudium Marketing- & Salesmanagement ist Ihr wichtiger Schritt in diese Richtung.«

FH-PROF. MAG. MAG. DR. GERALD JANOUS *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

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

## Bewerbung um Studienplätze

Auf unserer Website können Sie sich während der Bewerbungsphase online als BewerberIn registrieren. Dort finden Sie auch alle aktuellen Informationen zum Aufnahmeverfahren.



»Marketing & Sales sind der Schlüssel zum Aufbau und zur langfristigen Etablierung einer nachhaltigen KundInnenbeziehung. 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 FachspezialistIn zu sein. Die jeweiligen Stärken und Interessen werden durch die Vortragenden geschärft und der weitere Ausbau wird gefördert.«

# Studienplan

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

## 2. Semester – 19 SWS / 30 ECTS

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

## 3. Semester – 13 SWS / 30 ECTS

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

## 4. Semester – 8 SWS / 30 ECTS

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

Änderungen vorbehalten.



[facebook.com/CommunicationMarketingSalesFHWienWKW](https://facebook.com/CommunicationMarketingSalesFHWienWKW)



[instagram.com/fhwien\\_wkw](https://instagram.com/fhwien_wkw)



[fhwien360.com](https://fhwien360.com)



[xing.com/communities/groups/fhwien-der-wkw-1006511](https://xing.com/communities/groups/fhwien-der-wkw-1006511)



[twitter.com/fhwienat](https://twitter.com/fhwienat)



[linkedin.com/company/fhwien-der-wkw](https://linkedin.com/company/fhwien-der-wkw)



KONTAKT | FHWien der WKW – Die Fachhochschule für Management & Kommunikation | Währinger Gürtel 97, 1180 Wien  
Tel. +43 (1) 476 77-5744 | Fax-DW -5745 | [servicepoint@fh-wien.ac.at](mailto:servicepoint@fh-wien.ac.at) | [www.fh-wien.ac.at](http://www.fh-wien.ac.at)