

# MSc Marketing- und Verkaufsmanagement

Mit beruflicher Praxis zum akademischen Abschluss



## DIE BERUFSAKADEMIE MARKETING UND VERKAUF



*„Der starke Strukturwandel in Richtung wissensintensive Branchen in Österreich hat zur Folge, dass auch Fachkräfte mit Lehrabschluss ihre beruflichen Kompetenzen regelmäßig auf den aktuellen Stand bringen müssen. Personen mit berufsspezifischer Ausbildung genießen am Anfang ihres Berufslebens einen deutlichen Vorteil beim Eintritt in den Arbeitsmarkt. Dieser nimmt jedoch ohne Weiterbildung ab.*

*Hier setzt die Berufsakademie „Marketing- und Verkaufsmanagement“ an und ergänzt das bestehende Wissen durch eine akademische Ausbildung.*

*Sie vernetzt die Bereiche Marketing und Vertrieb, vermittelt Kompetenz in der Nutzung moderner Medien (Digitale Kommunikation) und fördert die Social Skills der Teilnehmer/innen. Die Fachhochschule Wien der WKW stellt dabei sicher, dass die akademische Qualität bei der Vermittlung dieser wichtigen Fähigkeiten gesichert bleibt.“*

**Mag. Dr. Sanem Keser-Halper**

Academic Coordinator Marketing, PR & New Media  
an der FHWien der WKW

# KARRIERE MIT LEHRE

**Wussten Sie, dass der Lehrabschluss in Österreich die häufigste Basis für leitende Positionen und Selbstständigkeit ist? 39 Prozent aller Leitungspositionen in der Wirtschaft sind mit Lehrabsolventinnen und -absolventen besetzt.**

## ■ Berufsbegleitend zum akademischen Abschluss

Damit die Lehre als eine der wichtigsten Ausbildungsschienen attraktiv bleibt, muss es auch Lehrabsolventinnen und -absolventen möglich sein, akademische Abschlüsse anzustreben. Genau dafür steht die Berufsakademie.

## Berufsbildung auf Hochschulniveau

Die neue Weiterbildungsschiene ist berufsbegleitend und führt in vier Semestern zum akademischen Abschluss. Anrechnungsmöglichkeiten werden im Bewerbungsverfahren geklärt.

## ■ Praxis + Theorie = Erfolg

Das Besondere an der Berufsakademie ist, dass Sie als Studierende/r wissenschaftliche Grundlagen laufend mit aktuellem berufspraktischem Know-how verknüpfen.

**Genau diese Verbindung von Praxis und Fachkompetenz wird in der Wirtschaft stark nachgefragt und verschafft Ihnen einen Karrieresprung!**

”

### **Markus E., 32 Jahre:**

*Seit meinem Lehrabschluss habe ich mir weitreichende technische Kenntnisse angeeignet. Mein Ziel ist es, auch in Marketing und Verkauf am neuesten Stand zu sein und damit in meinem Unternehmen aufzusteigen.*

### **Nina F., 27 Jahre:**

*Als Bürokauffrau zählen auch Marketing-Agenden zu meinem Aufgabengebiet – was mir fehlt, ist das aktuelle Vertriebswissen und dessen Verbindung zum Marketing. Fundiertes Vertriebs- und Führungswissen hole ich mir über die Berufsakademie.*

### **Georg H., 37 Jahre:**

*Über die Jahre ist mein theoretisches Wissen in Marketing und Verkauf eingerostet. Ich brauche eine Auffrischung, vor allem im Online-Marketing. Auch den Weg in die Selbstständigkeit habe ich schon angedacht.*



# MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT

## JETZT EINSTEIGEN UND DURCHSTARTEN

Die Berufsakademie Marketing und Verkauf bietet Ihnen eine gelungene Kombination aus kompaktem, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung. Nutzen Sie jetzt dieses Angebot, um Führungsaufgaben in allen Bereichen eines Unternehmens zu übernehmen oder Ihren eigenen Betrieb zu gründen. Mit der Berufsakademie Marketing und Verkauf qualifizieren Sie sich als

- Marketing-/Geschäftsleiter/in
- Online-Marketingspezialist/in
- Junior/Senior Produkt-/Brandmanager/in
- (Junior) Consultant in einer Marketing- und PR-Agentur
- Vertriebsleiter/in
- Account bzw. Key-Account-Manager/in
- Regionalleiter/in, Area Manager/in, Niederlassungsleiter/in
- Vertriebsaußendienst-, Vertriebsinnendienstmitarbeiter/in
- Selbstständige/r Marketing- und Vertriebsprofi

## Welche Kompetenzen Sie erwerben

Als Absolvent/in der Berufsakademie Marketing und Verkauf können Sie auf umfassendes praxisorientiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre & Recht, Marketing- & Verkaufsmanagement, Leadership, Online Marketing sowie Werbemittelgestaltung/-produktion zurückgreifen. Sie können Teams und Arbeitsprozesse managen und überzeugen durch Ihr authentisches und professionelles Auftreten. Sie meistern alle Kommunikationssituationen souverän, und auch Ihr Englisch ist verhandlungssicher.

## Welchen Abschluss Sie erlangen

Wenn Sie alle Module sowie die schriftliche Arbeit bzw. Masterthesis positiv abgeschlossen haben, werden Ihnen anerkannte akademische Abschlüsse verliehen: „Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf“ bzw. „MSc“ (Master of Science).

## Wie die Berufsakademie Marketing und Verkauf aufgebaut ist

Die Weiterbildungsschiene ist berufsbegleitend konzipiert:

### 1. Lehrgang „Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf“ (AEMV)

(2 Semester, 60 ECTS)

### 2. Master Programm „MSc Marketing- und Verkaufsmanagement“

(4 Semester, 120 ECTS; erstes Jahr identisch mit dem Lehrgang „Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf“)

Beide Lehrgänge werden vom WIFI gemeinsam mit der FHWien der WKW durchgeführt. Inhaltlich sind sie modular aufgebaut und schließen mit einer schriftlichen Arbeit (AEMV) bzw. mit einer Masterthesis (MSc) ab.

## Was Sie erwarten können

- Hohe akademische Standards in Kombination mit aktuellstem berufspraktischem Know-how.
- Engagierte Vortragende und Trainer/innen aus Forschung und Lehre sowie direkt aus den Führungsetagen österreichischer Unternehmen.
- Lebendiges und nachhaltiges Lernen: Unsere Trainer/innen begleiten Sie mit einem Mix an innovativen, wissenschaftlich fundierten Lernmethoden dabei, Ihre persönlichen, fachlichen und kommunikativen Kompetenzen zu trainieren und weiter zu entwickeln.
- Hoher Praxisbezug: Sie lernen anhand von persönlichen Beispielen, denn so ist sichergestellt, dass Sie Ergebnisse und Lösungen unmittelbar im Beruf umsetzen können.
- Sie trainieren das Lernen selbst und gewinnen damit Kompetenzen, die Sie für Ihre weitere Karriere benötigen.

## DIE LEHRGÄNGE IM DETAIL

### MASTER PROGRAMM MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT - SEMESTER 1 UND 2

Der Lehrgang Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf dauert 2 Semester und umfasst 60 ECTS-Punkte.

- **Marketing Management**  
Strategisches Marketing, Produktmanagement und Markenführung, Messen- und Eventorganisation, Marketingkonzeption und Sonderwerbeformen
- **Vertriebsmanagement**  
Kundenmanagement und Kundenbindung, Operatives Vertriebsmanagement
- **BWL und Recht**  
Rechnungswesen, Projektmanagement, Grundzüge des Rechts
- **Business English 1**
- **Business Intelligence in Marketing und Verkauf**  
Markt- und vertriebsrelevante Kennzahlen, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Marktforschung, Marktforschungsprozess, Prinzipien des qualitativen Forschungsprozesses
- **Online Marketing**  
Mobile Marketing, Social Media und Online-Kommunikation, Content Management und Suchmaschinenmarketing
- **Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche**  
soziale Interaktion, verbale und non-verbale Kommunikation, Motivtheorien, Lerntheorien, Dissonanztheorie, Grundregeln für Verkäufer/innen, Rollenspiele
- **Social Skills**  
Moderation und Präsentation, Selbst- und Zeitmanagement
- **Business Research**  
Forschungsprozess, Themenfindung, Forschungsfrage, Recherche, Bewertung und Arbeiten mit wissenschaftlicher Literatur, Sprachliche Regeln und Zitiervorschriften, Schreibwerkstatt

### MASTER PROGRAMM MSc MARKETING- UND VERKAUFSMANAGEMENT – SEMESTER 3 UND 4

Das Master Programm MSc Marketing- und Verkaufsmanagement dauert 4 Semester und umfasst 120 ECTS-Punkte. Die ersten beiden Semester sind identisch mit dem Lehrgang Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf.

- **Strategisches Marketing und Verkaufsmanagement**  
Strategieentwicklung in Marketing und Verkauf, Budgetierung und Controlling in Marketing und Verkauf
- **Wahlpflichtfach: A oder B**
  - A: Digital Marketing**  
Website Konzeption und Design von Webshops, Evaluierung und Benchmarking im Digital Marketing, rechtliche Rahmenbedingungen im Online Marketing
  - B: Werbemittelgestaltung und Produktion**  
Texten, Grafik und Design, Print Production und Publishing
- **Business English 2 und 3**
- **Leadership**  
Leadership-Theorie und Leadership-Workshop (2-tägig)
- **Master Thesis plus Masterprüfung**  
Recherche, Konzepterstellung, Schreibwerkstatt, Masterthesis Abschluss, Kommissionelle Prüfung

#### Teilnahmevoraussetzungen für den Lehrgang „Akademische/r Expertin/Experte für Marketing und Verkauf“ (AEMV)

- Eine abgeschlossene Berufsausbildung (z.B.: Lehrabschluss) und mindestens zwei Jahre Berufspraxis
- Englischkenntnisse, die Sie üblicherweise im Zuge der Berufsausbildung erwerben
- Führen eines Aufnahmegesprächs

#### Teilnahmevoraussetzungen MSc Marketing- und Verkaufsmanagement

- mindestens sechsjährige einschlägige Berufserfahrung (bis zu max. drei Jahre im Rahmen einer Lehrausbildung), darunter zumind. ein Jahr Erfahrung in leitender Position
- bei Nachweis eines Studienabschlusses reduziert sich die notwendige Berufserfahrung auf ein Jahr
- Führen eines Aufnahmegesprächs



Holen Sie sich alle  
Infos über die Berufsakademie  
Marketing und Verkauf auf  
Ihr Smartphone.

## IHR/E ANSPRECHPARTNER/INNEN

**Haben Sie Interesse und möchten sich anmelden? Oder benötigen Sie mehr Informationen?  
Dann kontaktieren Sie bitte unsere Mitarbeiter/innen in den Landes-WIFIs:**

**WIFI Burgenland Kundencenter**

Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt  
T 05 90 90 7-2000, F 05 90 90 7-5115  
E [info@bgld.wifi.at](mailto:info@bgld.wifi.at)  
H [wifi.at/burgenland](http://wifi.at/burgenland)

**WIFI Kärnten GmbH Kundencenter**

Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
T 05 9434, F 05 9434-804  
E [wifi@wifikaernten.at](mailto:wifi@wifikaernten.at)  
H [wifi.at/kaernten](http://wifi.at/kaernten)

**WIFI Niederösterreich Kundenservice**

Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten  
T 02742 890-2000, F 02742 890-2100  
E [kundenservice@noe.wifi.at](mailto:kundenservice@noe.wifi.at)  
H [wifi.at/niederoesterreich](http://wifi.at/niederoesterreich)

**WIFI Oberösterreich GmbH Kundenservice**

Kundencenter  
Wiener Straße 150, 4021 Linz  
T 05 7000-77, F 05 7000-7609  
E [kundenservice@wifi-ooe.at](mailto:kundenservice@wifi-ooe.at)  
H [wifi.at/ooe](http://wifi.at/ooe)

**WIFI Salzburg Kundenservice**

Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg  
T 0662 8888-411, F 0662 8888-600  
E [info@wifisalzburg.at](mailto:info@wifisalzburg.at)  
H [wifi.at/salzburg](http://wifi.at/salzburg)

**WIFI Steiermark Kundenservice**

Körblergasse 111-113, 8010 Graz  
T 0316 602-1234, F 0316 602-301  
E [info@stmk.wifi.at](mailto:info@stmk.wifi.at)  
H [wifi.at/steiermark](http://wifi.at/steiermark)

**WIFI Tirol Kundenservice**

Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck  
T 05 90 90 5-7777, F 05 90 90 5-7448  
E [info@wktirol.at](mailto:info@wktirol.at)  
H [wifi.at/tirol](http://wifi.at/tirol)

**WIFI Vorarlberg**

DI (FH) Christian Konzett, MSc  
Bahnhofstraße 24, 6850 Dornbirn  
T 05572 3894-477, F 05572 3894  
E [konzett.christian@vlbg.wifi.at](mailto:konzett.christian@vlbg.wifi.at)  
H [wifi.at/vlbg](http://wifi.at/vlbg)

**WIFI Wien Kundenservice**

wko campus wien,  
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien  
T 01 47 677-5555, F 01 47 677-5588  
E [wifiwien.at/kontakt](http://wifiwien.at/kontakt)  
H [wifi.at/wien](http://wifi.at/wien)

**WIFI Österreich**

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
F 05 90 900-3156  
E [wifi.info@wko.at](mailto:wifi.info@wko.at)  
H [wifi.at](http://wifi.at)

**WIFI International**

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
T 05 90 900-3454, F 05 90 900-3066  
E [win@wko.at](mailto:win@wko.at)  
H [wifi.eu](http://wifi.eu)

**Programmleitung: FHWien der WKW**

Währinger Gürtel 97, 1180 Wien  
F 01 47677-5744  
E [studienzentrum@fh-wien.ac.at](mailto:studienzentrum@fh-wien.ac.at)  
H [fh-wien.ac.at](http://fh-wien.ac.at)