



Business Development & Sales Management MA

Das Management Studium für alle, die Märkte verstehen, Kunden gewinnen und Wachstum gestalten wollen

Dieses Studium verbindet Sales-Kompetenz mit Managementwissen und Leadership-Fähigkeiten. Praxisnah und forschungsbasiert erfolgt die Vorbereitung auf anspruchsvolle Rollen im Vertrieb und Business Development.

HIGHLIGHTS

- **Märkte analysieren und Potenziale erschließen**
- **Vertriebsorganisationen konzipieren und steuern**
- **Geschäftsmodelle und Customer Journeys gestalten**
- **Verhandlungserfolge mit Sales-Science-Tools sichern**

Das **Sales Science Lab** ermöglicht realitätsnahe Trainings mit modernen Analyseverfahren – etwa Eye-Tracking, Hautleitwertmessung und videobasierter Gesprächsreflexion. So lässt sich die eigene Performance in anspruchsvollen Verkaufssituationen gezielt verbessern.

STUDIENINHALTE & STRUKTUR

Für das Spannungsfeld von Digitalisierung, Internationalisierung und wachsender Kundenkomplexität vermittelt der Studiengang praxisrelevante Vertriebsprozesse, digitale Automatisierungs- und Kommunikation Tools sowie unternehmerisches Denken & Handeln zugeschnitten auf B2B-Märkte wie Technologie, IT, Industrie, Pharma-Dienstleistungen oder Beratung.

- **Analyse von Markt- und Kundenbedürfnissen**
- **Strategisches Management von Kundenbeziehungen**
- **Integration digitaler Lösungen und KI zur Vertriebsoptimierung**

KEYFACTS

- **Deutsch**, teilweise Englisch
- **Studienstart Anfang September**
- **Präsenz:** Freitag ab 13:30 Uhr und Samstag von 9:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- **davon ca. 30% Online-Anteil:** Online Einheiten an einem Abend pro Woche möglich.
- **363,36 €** für EU/EEA/Schweiz (für Drittstaatenangehörige 850 € pro Semester + einmalige Kautions 250 €) + **25,20 € ÖH-Beitrag pro Semester**
- **Kontakt:** gudrun.wagner@fhwn.ac.at

Kosten vorbehaltlich Änderungen siehe Website.



STUDIENGANG IM DETAIL:

QR-Code scannen und alle Details zum Studiengang entdecken.
Videos, Projekte, Podcasts und vieles mehr!

Check us out @fhwn



LEHRINHALTE & CURRICULUM

1. Semester ECTS 30

Strategisches Management	4
Markt- & Branchenanalysen (TLW. EN)	4
Vertriebskonzeption	4
Betriebswirtschaftliche Unternehmensanalysen	3
Führungsstrategien	3
Vertriebspsychologie	4
Verkaufstraining 1 – Gesprächsführung	4
Auftritt & Visualisierung im Vertrieb	4

2. Semester ECTS 30

Angebots- & Portfoliomanagement	4
Vertriebscontrolling & Forecasting	4
Customer Touchpoint Management	5
Opportunity & Relationship Management	5
Rechtliche Aspekte im Vertrieb & der Geschäftsfeldentwicklung	4
Verkaufstraining 2 – Kundenanalysen	4
Forschungsdesigns	4

3. Semester ECTS 30

Business Creation (EN)	4
Preis- & Value Management	5
English for Sales Manager (EN)	3
Change Management	3
Proposal Master-Arbeit	1
Forschungsmethoden & Master-Arbeit	14

4. Semester ECTS 30

Economics of Strategy & Competitiveness (EN)	3
Business Development Challenge	4
Global Sales Development (EN)	4
Personalentwicklung im Vertrieb	3
Verkaufstraining 3 – B2B Expert*innentools	5
Critical Thinking	2
Master-Arbeit	8
Defensio Master-Arbeit	1

(TLW EN)... Teilweise Englisch | (EN)... Englisch. Studienplan vorbehaltlich inhaltlicher Änderungen. Aktueller Studienplan unter fhwn.ac.at/mbdsa

LEHRINHALTE & SCHWERPUNKTE

Vertrieb beginnt bereits weit vor dem ersten Kundenkontakt. Daher verbindet der Studiengang strategische Geschäftsentwicklung mit Vertriebsführung bis hin zur Verhandlungsstrategie und deckt dabei zentrale Dimensionen des modernen Sales- & Business Development-Managements ab. Workshops, Fallstudien und interaktive Trainings sichern die direkte Umsetzbarkeit im Joballtag.

Die Ziele des Studiums werden durch neun Module erreicht & lassen sich in die folgenden vier Themenbereiche zusammenfassen:

- **Business Development** – Unternehmensstrategien, Geschäftsmodellanalyse, Internationalisierung, Prognose von Marktentwicklungen
- **Sales Management** – Vertriebsarchitekturen, Leadgenerierung, Marketing-Sales-Schnittstellen, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz
- **Leadership** – Vertriebsführung, Teamentwicklung, Organisationsdesign
- **Verhandlung & Verkauf** – Gesprächsführung, Value-Based Selling, Preisverhandlungen Selling to Top Executives

BERUFSFELDER & KARRIERE

Strategische Analyse, Verhandlungs-führung und Teamleitung zählen zu den Schlüsselkompetenzen für leitende Positionen im vertriebsnahen Umfeld. Daraus ergeben sich Karrierechancen in folgenden Berufsfeldern:

- **Business Development Manager*in**
- **Vertriebsorientierte/r B2B Produkt Manager*in**
- **Key Account Manager*in**
- **Large-, Major- bzw. Global Account Manager*in**
- **Sales Manager*in & Vertriebsleiter*in für B2B Lösungen**
- **Vertriebsberater*in & Vertriebstrainer*in**

KOOPERATIONEN



BEWERBUNG & AUFNAHME

1. **Bewerben unter fhwn.ac.at/bewerbung**
6 Semester Bachelor-Abschluss oder gleich-/höherwertiges facheinschlägiges Studium (180 ECTS) Als facheinschlägig gelten Studien der Fächergruppen Wirtschafts-, Sozial-, Natur-, Ingenieur- & Gesundheitswissenschaften. Näheres auf der Webseite.
2. **Einladung zum Aufnahmetag – die Aufnahmegespräche finden bis Anfang Juni statt.**
3. **Schriftliche Benachrichtigung über das Ergebnis.**

**FH Wiener Neustadt GmbH
City Campus**
Schlögellgasse 22-26,
2700 Wiener Neustadt
+ 43 5 0421 1
office@fhwn.ac.at | fhwn.ac.at

Stand: 10/2025. Vorbehaltlich Änderungen sowie Druck- und Satzfehler. Foto-Credits: FH Wiener Neustadt