

Business Development & Sales Management*

MA

WIRTSCHAFT



**FACHHOCHSCHULE
WIENER NEUSTADT**

Austrian Network for Higher Education

fhwn.ac.at



„Dieser Master liefert das notwendige Wissen um Marktchancen zu erkennen, Vertriebsstrategien zu entwickeln und Organisationen zu führen.“

Freiler Michael BSc, MA, MA
Absolvent

Das Studium für Ihre erfolgreiche Karriere im Vertrieb

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Abschluss eines 6 Semester Bachelor- oder eines gleich- bzw. höherwertigen facheinschlägigen Studiums.
- Als facheinschlägig gelten Studien der Fächergruppen Wirtschaftswissenschaften, Sozialwissenschaften, Naturwissenschaften, Ingenieurwissenschaften, Gesundheitswissenschaften.
- Weiters benötigen BewerberInnen wirtschaftswissenschaftliche Erfahrung im Ausmaß von 30 ECTS Credits. Diese Erfahrung kann durch Lehrveranstaltungen in den Vorstudien und/oder berufliche Tätigkeit nachgewiesen werden.
- Nachweis der Kenntnisse der deutschen Sprache: Erfolgt die Bewerbung aufgrund eines im nicht-deutschsprachigen Ausland erworbenen Zeugnisses, so sind die ausreichenden Deutschkenntnisse per Zertifikat (Niveau C1 oder höher) oder im Zweifel per Feststellungsprüfung nachzuweisen.

ORGANISATIONSFORM

- Berufsbegleitendes Studium.
- Kombination von Online- und Präsenz Lehrveranstaltungen.
- Präsenzzeiten sind in Blockform organisiert (i.d.R. 2 – 3 Präsenzblöcke pro Monat, Freitag 14.30 bis 22.00 Uhr und Samstag von 9.00 bis 17.00 Uhr) Onlineelemente werden flexibel oder außerhalb von Kernarbeitszeiten angeboten.

AUFNAHMEVERFAHREN

- Bewerben Sie sich unter onlinebewerbung.fhwn.ac.at, und laden Sie alle für die Anmeldung erforderlichen Dokumente hoch. Bitte beachten Sie die allgemeinen Zugangsvoraussetzungen.
- Sie erhalten eine Einladung zum Aufnahmetag.
- Sie erhalten eine schriftliche Verständigung über Ihr Ergebnis.
- Im Falle Ihrer Aufnahme schicken Sie bitte Ihre Studienantrittserklärung an die FH Wiener Neustadt und überweisen den Studienbeitrag für das 1. Semester.
- Ihre Anwesenheit am 1. Studientag ist unbedingt erforderlich.



AKADEMISCHER GRAD

Master of Arts in Business, MA



ECTS

120



DAUER

4 Semester



SPRACHE

Deutsch und Englisch



STUDIENBEGINN

September



STUDIENORT

City Campus Wiener Neustadt



HIGHLIGHTS

- Analyse von Marktentwicklungen und Absatzpotentialen
- Entwicklung von Geschäftsfeldern und B2B Vertriebsstrategien
- Mitarbeiter*innenführung und Leadership
- Digitalisierung von B2B Vertriebsprozessen
- Vertriebspsychologie und digital unterstütztes Verkaufstraining im Sales Science Lab.



DETAILINFOS

Weiterführende Detailinformationen zum Studiengang sowie alle Termine und Fristen finden Sie unter fhwn.ac.at/sales.



FÜR SIE DA!

Studienberatung & Administration

Gudrun Wagner

gudrun.wagner@fhwn.ac.at
+43 (0) 2622 | 89 0 84 - 397

Sales Excellence für B2B Märkte

Das Studium bildet Expert*innen im Bereich der Geschäftsfeldentwicklung, Führungspersonen in Verkaufsorganisationen und Berater*innen im Bereich des Vertriebsmanagements aus.

Der Lehrfokus liegt dabei auf Märkten im Business to Business Bereich (z.B. technische Produkte, Dienstleistungen, IT Lösungen, Pharma, B2B Großhandel, Consulting). Dynamische und globalisierte Märkte, individuelle Anforderungen von Kund*innen und die Digitalisierung führen zur Notwendigkeit, Vertriebsmanagement holistischer zu betrachten. Daher wird der Bedarf nach einer vertiefenden umfangreichen Managementausbildung für den Verkauf von B2B Lösungen von immer größerer Bedeutung.

Absolvent*innen sind in der Lage, Marktentwicklungen zu verstehen und daraus Trends und Potenziale abzuleiten. Sie entwickeln Geschäftsfelder und erstellen Markt Bearbeitungsstrategien.

Weiters sind Absolvent*innen in der Lage, bestehende Vertriebsorganisationen und Verkaufsprozesse zu analysieren und gegebenenfalls zu reorganisieren. Dabei können Sie Effizienzsteigerungspotentiale durch den Einsatz von digitalen Tools identifizieren. Als Führungskräfte wenden Sie situativ Leaderships Strategien an und entwickeln Mitarbeiter*innen weiter.

In vielseitigen Workshops und Trainings werden Kompetenzen für B2B Verkaufs- und Verhandlungsgespräche vermittelt. Das Training schließt vertriebspsychologische Aspekte und modernste Technologie im Sales Science Lab ein.



**Mag. (FH) Johannes
Reiterer, MA**
Studiengangsleitung

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 412
johannes.reiterer@fhwn.ac.at

Mag. (FH) Johannes Reiterer, MA, Studiengangsleitung

„Die optimale Karrierevorbereitung durch die Vermittlung von vernetztem vertrieblichen Denken.“

CHANCEN AM MARKT ERKENNEN

Das Studium bereitet Studierende auf die zukünftigen Herausforderungen im Vertriebsmanagement vor. Dabei geht es auf Globale Trends und Herausforderungen ein. Vertrieb beginnt bereits weit vor dem ersten Kundenkontakt. Daher verbindet das Studium die systematische Identifikation von Marktchancen mit dem Management von Verkaufsprozessen und der Verkaufsgesprächs bzw. Verhandlungsführung. Der Fokus liegt dabei auf B2B und Industriegütermärkten.

PRAXISNAH BERUFSBEGLEITEND STUDIEREN

Die Lehrveranstaltungen weisen einen Workshop-Charakter mit hohem Interaktionsgrad auf. So werden von Studierenden regelmäßig Vertriebsprojekte und Aufgabenstellungen von Kooperationspartner*innen bearbeitet.

Die Lehrveranstaltungsleitung durch externe und interne Expert*innen sichert die Praxisorientierung und den kontinuierlichen Einbau von praxisrelevanten Trends in der Lehre. So bilden Keynote-Speaker aus dem Verkaufsbereich, Expert*innen der Verhandlungsführung, Kommunikationstrainer*innen sowie Unternehmensberater*innen einen wichtigen Teil der Vortragenden.

Das Lehr- und Lernkonzept umfasst die Kombination von Online- und Präsenzlehrveranstaltungen. Wissen über theoretische Aspekte und Modelle im Bereich des Vertriebes werden ua. Online zur Verfügung gestellt. Dies bildet in vielen Fällen die Grundlage für interaktive Lehrveranstaltungen am City Campus. Eine damit einhergehende Flexibilisierung erleichtert einen berufsbegleitenden Wissenstransfer im Rahmen des Studiums.

DIGITALISIERUNG IM B2B VERTRIEB

Die Digitalisierung von Prozessen beinhaltet ein hohes Effizienzsteigerungspotential für Organisationen. Der Studiengang betrachtet dieses Potential aus der Sicht von Vertriebsorganisationen. Dabei wird die Implementierung und Verwendung von vertriebsunterstützender Software (z.B CRM Systeme) behandelt. Ein weiterer Themenschwerpunkt liegt auf der Online- und Social Media Kommunikation im B2B Bereich.

HIGHTECH B2B VERKAUFSTRAINING IM SALES SCIENCE LAB

Für die Vermittlung von Kompetenzen im Bereich des Verkaufes steht den Studierenden das Science Lab am City Campus zur Verfügung. Diese Trainingsmethode verbindet vertriebspsychologische Aspekte mit hochmoderner digitaler Trainingsinfrastruktur. Das Sales Science Lab wird im Studiengang in unterschiedlichen Trainingssituationen eingesetzt (z.B: Produktverkauf, Problemanalysetechniken, Preisverhandlungen)

Das Labor ist unter anderem mit Video- und Thermokameras, Geräten zur Messung des Hautleitwertes sowie Eye Tracking ausgestattet. Ziel der Messungen ist es, durch die Analyse von biometrischen Daten einen Rückschluss auf das Stresslevel und die Leistungsfähigkeit von Studierenden in einem Verkaufsgespräch zu erhalten. Dies ermöglicht eine individuelle Weiterentwicklung der Kompetenzen von Studierenden.



Zukünftige Herausforderungen meistern

Die einzigartige Kombination von Kompetenzen im Bereich der Analyse, Leadership und Verhandlungsführung bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Karriere im Bereich B2B des Vertriebsmanagements.

Das Studium umfasst unter anderem die folgenden Inhalte:

- **Business Development:** Entwicklung Unternehmensstrategien, Analyse von Geschäftsmodellen, Prognose von Marktentwicklungen, Strategie- und Launch Planung
- **Sales Management:** Entwicklung von Vertriebsstrategien, Ausschreibungsmanagement, B2B Pricing, Internationalisierung des Vertriebs, Vertriebssteuerung, Digitale Tools im Vertrieb
- **Leadership:** Führungsmodelle im Vertrieb, Change Management, Konfliktmanagement, Personalentwicklungskonzepte im Vertrieb, Coaching und Mentoring
- **Verkaufs- und Verhandlungstechniken:** Onlineauftritt im Vertrieb, Visualisierungskonzepte, Problemanalysen, Preisverhandlungen, Solution Selling, Expertenverkauf

STIMMEN AUS DER PRAXIS

„Besonders überzeugend am Master-Studium der FH Wiener Neustadt ist die ganzheitliche Betrachtung des Vertriebsmanagements im Business to Business Bereich. Erfolgreiche Verkäufer*innen erkennen Marktchancen und entwickeln basierend auf dieser Analyse die entsprechenden Vertriebsprozesse.“

Prof. (FH) Mag. Dr. Karl Pinczolics
Vertriebsexperte & Referent im Studiengang

„Gut qualifizierte Vertriebskräfte zählen zu den begehrtesten und auch top-bezahlten Fachkräften am Arbeitsmarkt, da sie mit ihrer Tätigkeit unmittelbar Einfluss auf die Ertragskraft, das Firmenwachstum und das Ansehen von Unternehmen nehmen. Das Besondere an diesem Studium ist, von erfolgreichen Praktikern zu lernen sowie die Möglichkeit im FH-eigenen Sales Science Lab Gelerntes zu perfektionieren.“

Jasmine Kotek
Industry Solutions Manager bei Microsoft & Referentin im Studiengang



BERUFSFELDER & KARRIERE

- Sales Manager*in und Vertriebsleiter*in für B2B Lösungen
- Key-Account-Manager*in, Large-, Major- bzw. Global-Account-Manager*in
- Vertriebsberater*in und Vertriebstrainer*in
- Business Development Manager*in



Studienplan

BERUFSBEGLEITENDES PROGRAMM

1. Semester	ECTS	30
Strategisches Management	4	
Markt- und Branchenanalysen	4	
Vertriebskonzeption	4	
Betriebswirtschaftliche Unternehmensanalysen	3	
Führungsstrategien	3	
Vertriebspsychologie	4	
Verkaufstraining 1 – Gesprächsführung	4	
Auftritt und Visualisierung im Vertrieb	4	

2. Semester	ECTS	30
Angebots und Porfoliomanagement	4	
Vertriebscontrolling und Forecasting	4	
Customer Touchpoint Management	5	
Opportunity und Relationship Management	5	
Rechtliche Aspekte in Vertrieb und Geschäftsfeldentwicklung	4	
Verkaufstraining 2 – Kundenanalysen	4	
Forschungsdesigns	4	

3. Semester	ECTS	30
Business Creation EN	4	
Preis- und Value Management	5	
English for Sales manager EN	3	
Change Management	3	
Masterarbeit Proposal	1	
Forschungsmethoden und Masterarbeit	14	

4. Semester	ECTS	30
Economics of Strategy and Competitiveness EN	3	
Business Development Challenge	4	
Global Sales Development EN	4	
Mitarbeiterentwicklung im Vertrieb	3	
Verkaufstraining 3 – B2B Expertentools	5	
Critical Thinking	2	
Masterarbeit Teil 2	8	
Defensio Masterarbeit	1	

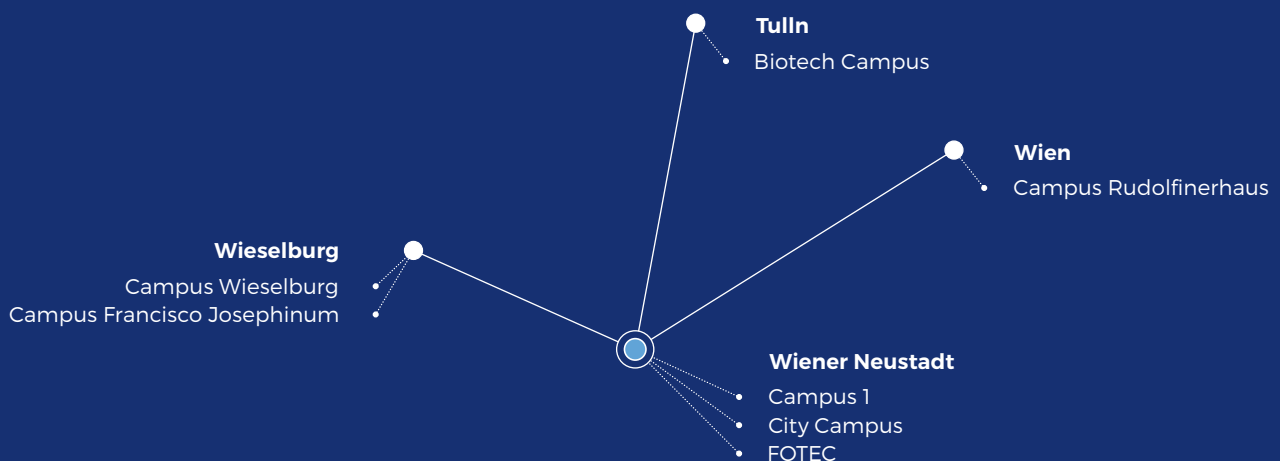
EN Englisch

Die aktuelle Version des Studienplans finden Sie unter fhwn.ac.at/mtsm. Studienplan vorbehaltlich inhaltlicher Änderungen.



FACHHOCHSCHULE WIENER NEUSTADT

Austrian Network for Higher Education



City Campus Wiener Neustadt

University of Applied Sciences

Schlögelgasse 22-26
2700 Wiener Neustadt, Österreich

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 0
office@fhwn.ac.at
fhwn.ac.at

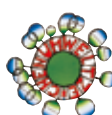
Fachhochschule Wiener Neustadt GmbH

Johannes Gutenberg-Straße 3
2700 Wiener Neustadt, Österreich

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 0
office@fhwn.ac.at
fhwn.ac.at

Wirtschaft | Technik | Gesundheit | Sport | Sicherheit

Stand: 001 (09/2020) | Foto-Credits: FH Wiener Neustadt, istockphoto.com



Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“
des Österreichischen Umweltzeichens,
Print Alliance HAV Produktions GmbH, UW-Nr. 715