

# Sales Management

für technische Produkte und Dienstleistungen

MA

WIRTSCHAFT



**FACHHOCHSCHULE  
WIENER NEUSTADT**

Austrian Network for Higher Education

[fhwn.ac.at](http://fhwn.ac.at)

A young man with short, styled brown hair is smiling broadly at the camera. He is wearing a dark blue blazer over a white button-down shirt. He is holding a pair of black-rimmed glasses in front of his face with his right hand. The background is a blurred outdoor setting with a light blue sky and a white building with windows.

„Die richtigen Stellschrauben zu kennen ist die Erfolgsgrundlage für Vertriebsleiter. Dieser Master liefert dafür das notwendige Wissen.“

Freiler Michael BSc, MSc  
Student Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen

# Das Studium für Ihre erfolgreiche Karriere im Vertrieb

## ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Abschluss eines Bachelor- oder eines gleich- bzw. höherwertigen Studiums
- 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.
- Facheinschlägigkeit: 30 ECTS aus wirtschaftswissenschaftlichen Fächern (Bei Absolvierung eines grundsätzlich gleichwertigen facheinschlägigen Bachelorstudiums, in dem nicht unmittelbar 30 ECTS Credits im Bereich der Wirtschaftswissenschaften gelehrt worden sind, gibt es die Möglichkeit, die Gleichwertigkeit der akademischen Vorleistungen zu überprüfen.)

## ORGANISATIONSFORM

- Kombination aus Online- und Präsenz Lehrveranstaltungselementen
- Berufsbegleitendes Studium, in Blockform organisiert
- Präsenzzeiten ausschließlich Freitag (14:30 bis 22 Uhr) & Samstag (8 bis 18 Uhr)

## AUFNAHMEVERFAHREN

- Bewerben Sie sich unter [onlinebewerbung.fhwn.ac.at](https://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

- Entwicklung von Vertriebsstrategien und Organisationen
- Vertriebspsychologie und digital unterstütztes Verkaufstraining im Sales Science Lab
- Stärkung der Leadership- und Coachingkompetenz
- Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- B2B Online Kommunikation



## DETAILINFOS

Weiterführende Detailinformationen zum Studiengang sowie alle Termine und Fristen finden Sie unter [fhwn.ac.at/mtsm](https://www.fhwn.ac.at/mtsm).



## FÜR SIE DA!

### Studienberatung & Administration

Gudrun Wagner

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

# Das Fachstudium für B2B Verkaufsstrategien

Das Studium bildet Vertriebsexperten und Führungspersonen für Verkaufsorganisationen aus. Der Lehrfokus liegt dabei auf mehrstufigen Verkaufsprozessen im Business to Business Bereich (z.B. technische Produkte, Dienstleistungen, IT Lösungen, B2B Handelsunternehmen).

Die Anforderungen an Führungsfunktionen im Vertrieb werden durch die Digitalisierung sowie dynamische und globalisierte Märkte immer höher. Daher wird der Bedarf nach einer vertiefenden umfangreichen Managementausbildung für den Verkauf von B2B Lösungen von immer größerer Bedeutung.

Das Master-Studium vermittelt auf der einen Seite Kompetenzen im Bereich Management und Leadership. Auf der anderen Seite entwickeln die Studierenden benötigte Kompetenzen für B2B Verkaufs- und Verhandlungssituationen weiter.

Absolventen sind daher in der Lage, bestehende Vertriebsorganisationen zu analysieren und gegebenenfalls zu reorganisieren. Sie können neue Vertriebsstrategien und Organisationen entwickeln und Effizienzsteigerungspotentiale durch digitale Tools erkennen. Die vermittelten Leadershipkompetenzen sind speziell für Führungskräfte im B2B Organisationen und Vertriebsabteilungen zugeschnitten.

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](mailto:johannes.reiterer@fhwn.ac.at)

Mag. (FH) Johannes Reiterer, MA, Studiengangsleitung

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

### 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 und der Herzfrequenz, Eye- und Emotion 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.

### PRAXISNAH BERUFSBEGLEITEND STUDIEREN

Die Lehrveranstaltungen weisen einen Workshop-Charakter mit hohem Interaktionsgrad auf. So werden von Studierenden regelmäßig Vertriebsprojekte und Aufgabenstellungen von nationalen und internationalen Kooperationspartnern bearbeitet.

Die Lehrveranstaltungsleitung durch externe ExpertInnen sichert die Praxisorientierung und den kontinuierlichen Einbau von praxisrelevanten Trends in der Lehre. So bilden Keynote-Speaker aus dem Verkaufsbereich, ExpertInnen der Verhandlungsführung, KommunikationstrainerInnen sowie UnternehmensberaterInnen einen wichtigen Teil der Vortragenden.

Das Lehr- und Lernkonzept umfasst die Kombination von Online- und Präsenzveranstaltungen. 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.



# Zukünftige Herausforderungen meistern

Die einzigartige Kombination von Management- und Leadership Inhalten mit Verkaufs- und Verhandlungstechniken bildet die Grundlage für eine erfolgreiche Karriere im Bereich des Vertriebsmanagements.

Das Studium umfasst unter anderem die folgenden Inhalte:

- **Management:** Strategie und Organisationsentwicklung, Kunden Analysen, Opportunity Management, Kundenbeziehungsmanagement, Implementierung digitaler Vertriebsinstrumente, B2B Online Kommunikation, Vertriebscontrolling, Forecasting
- **Leadership:** Change Management, Coachingkompetenz, Konfliktkommunikation, Führungsstrategien im Vertrieb
- **Verkaufs- und Verhandlungstechniken:** Lead Generierung, Problemanalysetechniken, Solution Selling, Value Based Selling, Preisverhandlungen, Verkaufen an Top Entscheider, Visual Selling, Analyse von Persönlichkeitstypen

## STIMMEN AUS DER PRAXIS

„Besonders überzeugend am Masterstudium der FH Wiener Neustadt ist die systematische Anwendung von vertriebsrelevanten Inhalten auf Produkte und Dienstleistungen im Business to Business Bereich. Dadurch werden Studierende ideal auf eine Vertriebskarriere im Account, Product oder Area Management vorbereitet.“

**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. Diese Kombination aus Lehre und Praxis zeichnet Vertriebsexperten, Account Executives oder Führungskräfte im Vertriebsbereich aus.“

**Jasmine Kotek**  
Industry Solutions Manager bei Microsoft & Referentin im Studiengang



## BERUFSFELDER & KARRIERE

- Sales ManagerIn und VertriebsleiterIn für B2B Lösungen
- Key-Account-ManagerIn, Large-, Major- bzw. Global-Account-ManagerIn
- VertriebsberaterIn und VertriebstrainerIn
- ProduktmanagerIn für B2B Lösungen, VertriebscontrollerIn



# Studienplan

## BERUFSBEGLEITENDES PROGRAMM

1. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 1: Produktverkauf	5	
Sales Management	4	
Vertriebspsychologie und -konzeption	5	
Auftrittskompetenz im Vertrieb	4	
Kennzahlenrechnung im technischen Vertrieb	4	
English 1	4	
Organisationskultur	4	

2. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 2: Komplexer Dienstleistungsverkauf	5	
Communication Tools B2B	4	
Customer Relations und Account Management	4	
Vertriebsrecht und Compliance	4	
Produkt- und Projektmanagement	4	
Opportunity and Database Management	4	
English 2	5	

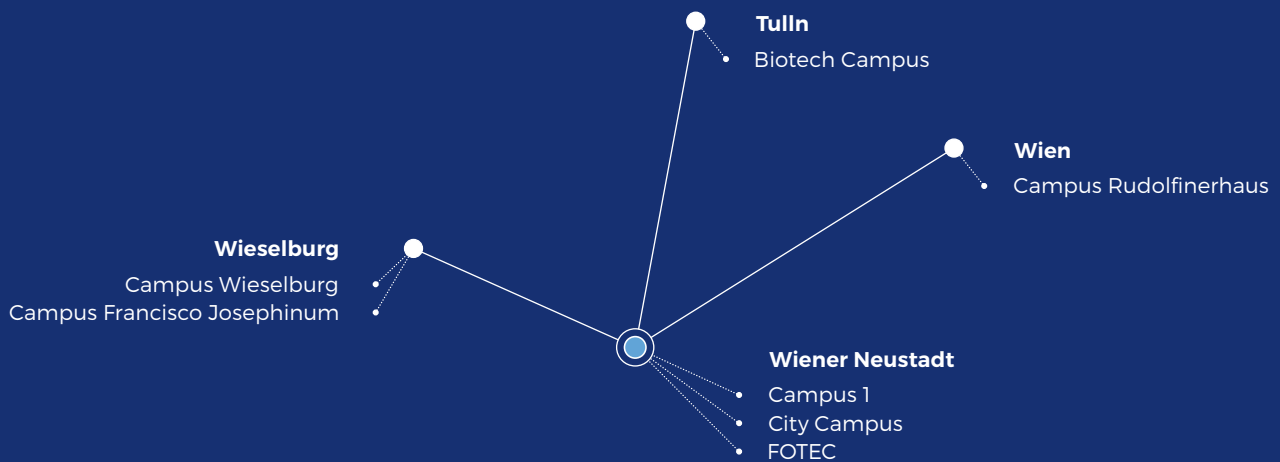
3. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 3: Challenger und Preisverhandlung	5	
Innovationsmanagement	5	
Market Research im Vertrieb	4	
Business Development Challenge	4	
Masterarbeit Teil 1 und Masterarbeitsseminar	12	

4. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 4: Selling to Top-Executives	5	
Kommunikation in Organisationen	4	
Coachingkompetenz	3	
Integratives Sales-Management-Projekt	6	
Masterarbeit Teil 2	12	
Masterprüfung		



# 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 - 900  
office@fhwn.ac.at  
fhwn.ac.at

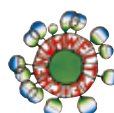
## Fachhochschule Wiener Neustadt GmbH

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: 006 (01/2020) | Foto-Credits: FH Wiener Neustadt, istockphoto.com



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