

Sales Management

für technische Produkte und Dienstleistungen

MA

WIRTSCHAFT



**FACHHOCHSCHULE
WIENER NEUSTADT**

Austrian Network for Higher Education

fhwn.ac.at



„Erfolg in der Vertriebssteuerung bedeutet die Stellschrauben zu kennen. Mein Master lieferte mir das notwendige Know-how dafür.“

Gerald Liebenritt
Absolvent Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen
Gebietsverkaufsleiter OTIS

Das Studium für Ihre erfolgreiche Karriere im Vertrieb

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Abschluss eines Bachelor- oder eines gleich- bzw. höherwertigen Studiums
- Nachweis der Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache
- Facheinschlägigkeit: 30 ECTS aus wirtschaftswissenschaftlichen Fächer

ORGANISATIONSFORM

- Berufsbegleitendes Studium, in Blockform organisiert
- Freitags von 14:30 bis 22 Uhr, samstags von 8 bis 18 Uhr

AUFNAHMEVERFAHREN

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

Anfang September



STUDIENORT

Campus Wiener Neustadt



HIGHLIGHTS

- Entwicklung von Vertriebsstrategien für komplexe und beratungsintensive Produkte bzw. Dienstleistungen
- Verhaltensorientiertes Training mit modernster Technik im Sales-Labor
- Stärkung der Aufttritts- und Coachingkompetenz für Vertriebsorganisationen
- Kooperationsprojekte mit national und international tätigen Unternehmen



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

Klaudia Kopp

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

Das Fachstudium für herausragende Verkaufsstrategien

Das Ziel des Studiums „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ liegt bei der Vermittlung von Handlungs- und Entscheidungskompetenzen im Bereich des operativen und strategischen Managements von Vertriebsprozessen. Die Anwendbarkeit der erlernten Kompetenzen fokussiert sich neben technischen Produkten auch auf Produkte und Dienstleistungen mit komplexen und beratungsintensiven Verkaufsprozessen.

Der Bedarf nach einer vertiefenden Ausbildung für den Vertrieb solcher Produkte ist an einem Technologiestandort wie Österreich von hoher Bedeutung. Das bestätigt auch die steigende Nachfrage nach hochqualifizierten Sales ManagerInnen am Arbeitsmarkt. Als Schnittstelle zwischen Kunden und Herstellern verfügen Sie neben fachlichem Wissen auch über Sozial- und Selbstkompetenz um mit KundInnen Lösungen zu erarbeiten.

Die Vernetzung des Studiengangs mit internationalen Top-Hochschulen im Bereich des Vertriebes, eine Vielzahl von externen ReferentInnen mit hohem Praxisbezug und langjähriger Erfahrung sowie ein durch das Sales-Labor unterstütztes Verkaufstraining und Coaching bilden die Alleinstellungsmerkmale des Studiums.



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

„Optimale Vorbereitung auf eine Karriere im Sales Management durch vernetztes vertriebliches Denken.“

VERKAUFSKOMPETENZ FÜR FACHPROFIS

Basierend auf vertriebsrelevantem Fachwissen und verhaltensorientierten Verkaufsstrategien ist das Studium ideal für den Vertrieb von beratungsintensiven Produkten und Dienstleistungen sowie komplexen Verkaufsprozessen. Im Masterstudium werden somit vertriebliches Denken sowie soziale Fähigkeiten gezielt geschult und mit vorhandener fachlicher Anwendungskompetenz kombiniert.

SALES-LABOR-UNTERSTÜTZTES VERKAUFSTRAINING

Die Studierenden werden in anwendungsorientierten Fächern wie beispielsweise der Verkaufsgesprächsführung im Sales-Labor unterrichtet. Diese Einrichtung und Trainingsmethode ist in Österreich als einzigartig im Hochschulbereich anzusehen.

Das Labor ist mit Video- und Thermokameras, Hautwiderstandsmessgerät und Einwegspiegel ausgestattet, um Daten wie Herzschlag, Wärmazonen und Hautleitwert während der Trainings aufzuzeichnen. Ziel der Messungen ist der Rückschluss der biometrischen Daten auf das individuelle Stresslevel und den Einfluss auf die eigene Leistungsfähigkeit im Verkaufsgespräch.

Kritische Selbstreflexion und umfassende Verhaltensanalysen in Rollenspielen sowie regelmäßige Feedbackrunden zeichnen die Verkaufstrainings aus. Dabei lernen Studierende, sich sicher und selbstbewusst in einem Verkaufsprozess zu präsentieren.

PRAXISORIENTIERTE LEHRE MACHT DEN UNTERSCHIED

Die Lehrveranstaltungen weisen einen Workshop-Charakter mit hohem Interaktionsgrad auf. So werden von Studierenden regelmäßig Vertriebsprojekte und Aufgabenstellungen von nationalen und internationalen Kooperationspartnern bearbeitet (z. B. Samsung Electronics Austria, B.Braun Austria, Oracle Austria GmbH).

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.

INTERNATIONALE VERNETZUNG, AKTIV GELEBT

Der Studiengang ist Gründungsmitglied der „Academic Association of Sales Engineering“ (AASE), welche sich aus 13 europäischen Top-Hochschulen im Bereich des operativen und strategischen Vertriebs zusammensetzt. Diese Kooperationen garantieren daher eine kontinuierliche Weiterentwicklung im Forschungs- und Lehrbereich.

Ein internationaler Milestone im Masterstudium ist die jährlich stattfindende European Sales Competition an internationalen Partnerhochschulen, an der Top-Studierende des Studiengangs teilnehmen können.



Kompetenzen für hervorragende Karrierechancen

Als AbsolventIn des Studiengangs können Sie eigenverantwortlich vertriebs-spezifische Projekte planen, leiten und in den bestehenden Organisationskontext integrieren.

Sie sind in der Lage, Vertriebsorganisationen und -prozesse aufzubauen und zu optimieren. Sie besitzen das Rüstzeug, die Salesperformance durch den gezielten Einsatz von Vertriebskennzahlen und präzisiertem Vertriebscontrolling zu verbessern und in Verbindung mit dem Customer Relationship Management im Unternehmens- bzw. Vertriebskontext anzuwenden.

Im Rahmen des Studiums arbeiten Sie an Ihrem persönlichen Verhandlungsgeschick sowie an Ihren Team- und Führungsqualitäten und verfeinern Ihre empathischen Fähigkeiten im Umgang mit KundInnen.

STIMMEN AUS DER PRAXIS

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

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

„Der Mensch wirkt zu 38 Prozent über die Stimme und Sprache. Wer sprachliche Fertigkeiten beherrscht, verkauft besser! Mit einfachen Werkzeugen lassen sich Stimme und Sprache effizient trainieren.“

Daniela Zeller
Kommunikationsexpertin, Moderatorin & Referentin im Studiengang

„Ganzheitliche Ansätze zur Vertrieboptimierung, von der Analyse bis zur Umsetzung, werden im neuen Masterstudium StudentInnen nähergebracht. Eindimensionale und theoretische Ausbildung war gestern. AbsolventInnen können komplexe Aufgabenstellungen lösen, eine breite Expertise aus allen Branchen vorweisen und den Bogen zwischen Wirtschaft und Technik spannen.“

Martin Rada
Export- und Vertriebsmanager & Referent im Studiengang



BERUFSFELDER & KARRIERE

- Sales ManagerIn
- Key-Account-ManagerIn, Large-, Major- bzw. Global-Account-ManagerIn
- VertriebsleiterIn
- VertriebsberaterIn und VertriebstrainerIn
- ProduktmanagerIn, VertriebscontrollerIn
- VertriebsmanagerIn im Technologie-, Technik- und technischen Dienstleistungsbereich
- Customer Service ManagerIn



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	

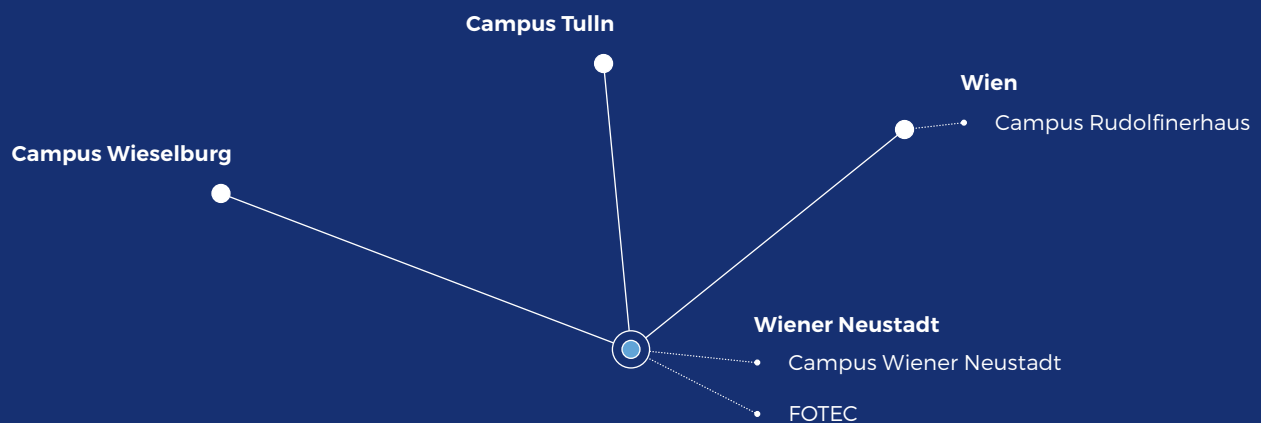
3. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 3: Challenger und Preisverhandlung	5	
Innovationsmanagement	5	
Market Research im Vertrieb	4	
Business Development Challenge	4	
Masterarbeit Teil 1 und Masterarbeitsseminar	12	

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



Campus Wiener Neustadt University of Applied Sciences

Johannes Gutenberg-Straße 3
2700 Wiener Neustadt, Austria

+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, Austria

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

Wirtschaft | Technik | Gesundheit | Sicherheit | Sport