

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 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

- 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

September



STUDIENORT

City Campus Wiener Neustadt



HIGHLIGHTS

- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Management von Verkaufsorganisationen
- Verhaltensorientiertes Training mit modernster Technik im Sales-Labor
- Stärkung der Leadership- und Coachingkompetenz
- Implementierung digitaler Tools in Vertriebsprozesse



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 - 205

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 und Dienstleistungen auch auf andere Branchen in Business to Business Märkten, die durch mehrstufige Verkaufsprozesse charakterisiert sind.

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

Sales ManagerInnen lernen 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.

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 technischen Produkten und Dienstleistungen. Die gelehrteten Inhalte lassen sich jedoch auch auf viele andere Branchen im Business to Business Bereich anwenden.

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, Wärmezonen 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 erarbeiten individuelle Problemlösungen, die besonders bei komplexen, interdisziplinäre und längeren Verkaufsprozessen einen wichtigen Erfolgsfaktor für Unternehmen darstellen.

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 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

„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

„Das Studium war für mich die ideale Ergänzung zu meiner bis dato in erster Linie hauptsächlich technischen Ausbildung und hat mir unter anderem wesentliche Einblicke in die Vertriebswelt, als auch nützliche Tools und Werkzeuge für die Praxis vermitteln können.“

Martin Moser
Absolvent MTSM und Deputy Head of Product Development & Application Engineering



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	

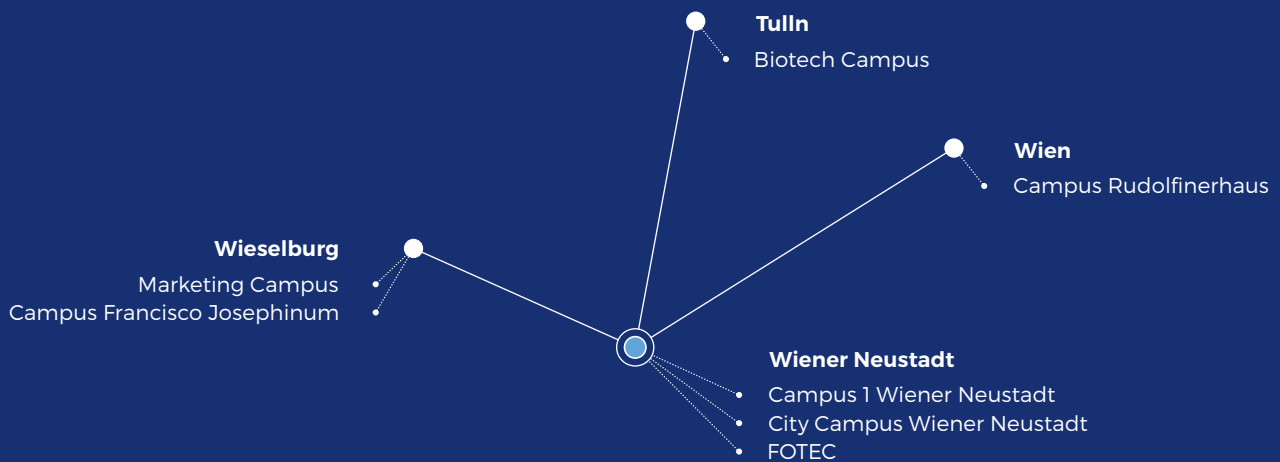
3. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 3: Challenger und Preisverhandlung	5	
Innovationsmanagement	5	
Market Research im Vertrieb	4	
Business Development Challenge	4	
Masterarbeit Teil 1 und Masterarbeitsseminar	12	

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



City Campus Wiener Neustadt University of Applied Sciences

Schlögelgasse 22-26
2700 Wiener Neustadt, Österreich

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 900
servicepoint@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