

Grenzenlos. In Weiterbildung.



FH Burgenland



Hochschullehrgang Digital Sales & Vertriebsmanagement

MBA / ONLINE / DEUTSCH / 3 SEMESTER



Willkommen an der FH Burgenland!



„Die FH Burgenland ist eine akademische Bildungseinrichtung, die 1994 gegründet wurde. Mehr als 6.500 Absolventen und Absolventinnen haben an der FH Burgenland graduiert. Sie haben bei ihrer Sponsion nicht nur ein Diplom erhalten, das sie zum Tragen eines akademischen Titels berechtigt, sondern auch gute Perspektiven für ihr zukünftiges Berufsleben. Die FH Burgenland kooperiert mit circa 70 Partnerhochschulen und rund 400 Wirtschaftsbetrieben in ganz Europa und hat aktuell bei der Bildungszusammenarbeit einen strategischen Fokus auf mittel-, zentral- und osteuropäische Länder gesetzt.“

Prof. (FH) DI Dr. Gernot Hanreich
Rektor FH Burgenland

„Das AIM - Austrian Institute of Management ist Teil der FH Burgenland und bietet in seinem Produktportfolio hochwertige Weiterbildungsprogramme an, die den Lebensalltag der Studierenden berücksichtigen und flexibles Lernen neben Beruf und weiteren Verpflichtungen ermöglichen. Die hochschulische Qualität sichert das Kollegium mit Experten und Expertinnen der FH Burgenland und die stete Ausrichtung der Studienprogramme am aktuellen Stand von Wissenschaft und Wirtschaft.“



Mag. (FH) Daniela Schuster
Geschäftsführung AIM

FH BURGENLAND

Die FH Burgenland bietet an zwei Studienzentren in Eisenstadt und Pinkafeld Bachelor- und Masterstudiengänge in fünf Departments an:

- Wirtschaft
- Informationstechnologie
- Soziales
- Energie & Umwelt
- Gesundheit

GEPRÜFTE QUALITÄT

Zur Sicherung eines hohen Qualitätsstandards werden die Lehrinhalte, die Lehrbeauftragten und die Organisation der Lehre laufend evaluiert. Auf Basis der Ergebnisse setzt das Kollegium der FH Burgenland geeignete Maßnahmen um. **Dies geschieht unabhängig von allen wirtschaftlichen Überlegungen.**

Die Hochschullehrgänge sind in das Qualitätsmanagementsystem der FH Burgenland eingebunden. **Die Strukturen und Verfahren der Qualitätssicherung werden regelmäßig durch die AQ Austria - Agency for Quality Assurance and Accreditation Austria geprüft.**

ONLINE CAMPUS JETZT TESTEN!

Machen Sie sich noch heute ein Bild von der interaktiven Lernplattform: **Kostenlos, unverbindlich und zeitlich unbegrenzt.**

Link: <https://campus.wirtschaftsakademie-wien.at> oder **QR-Code scannen:**

Benutzername: testcampus
Passwort: Testcampus1!

Klicken Sie in der Navigation (rechte Seite) auf „Meine Kurse“ und wählen Sie Ihren gewünschten Testkurs aus!

WISSENSWERTES

- International anerkannter Studienabschluss
- Zeitlich und örtlich flexibel studieren
- Studienstart jederzeit möglich
- Innovative Lernvideos, Folien, Chat, Blog, Fragenkataloge
- Ideal vereinbar mit Beruf, Familie, Sport und Freizeit
- Neben Vollzeit-Job oder in Bildungskarenz studieren
- Interaktiv gemeinsam lernen, posten, diskutieren

INFORMATION & BEWERBUNG

Für Ihre Bewerbung nutzen Sie bitte das online Anmeldeformular unter <https://aim.ac.at/online-anmeldung/>. Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

IHR KONTAKT BEI AMC

AMC Studienberatung
Telefonnummer: +43 676 898 778 810
Telefonnummer: +43 676 898 778 888
E-Mail: studienberatung@amc.or.at

IHR KONTAKT BEIM AIM

Mag.^a Dr.ⁱⁿ Amelie Cserer
Lehrgangsführung
Telefonnummer: +43 5 7705-5100
E-Mail: amelie.cserer@aim.ac.at



Digital Sales & Vertriebsmanagement

Der **MBA Digital Sales & Vertriebsmanagement**¹ ist als reiner Online-Lehrgang konzipiert. Dementsprechend eignet er sich für eine zeit- und ortsunabhängige, berufsbegleitende Weiterbildung.

Der Hochschullehrgang vermittelt eine fundierte akademische Ausbildung an der Schnittstelle Vertriebsmanagement, Digitalisierung und Führungskompetenzen, mit der Möglichkeit, einen von **zwei Schwerpunkten** zu absolvieren:

- **Erwerb digitaler Kompetenzen für den Vertrieb:**
Im Bereich e-Commerce, digitaler Transformation von Unternehmen, Influencer Marketing, Kampagnenmanagement, Online Marketing & Social Media, sowie Internetrecht für die erfolgreiche Planung, Umsetzung und Messung von Sales- und Vertriebsmanagement Projekten
- **Erwerb von Führungskompetenzen für den Vertrieb:**
Im Bereich Personalmanagement, Rhetorik und Kommunikation, Projekt- und Zeitmanagement zur Leitung von Vertriebsteams und Vertriebsprojekten

Den erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen wird von der FH Burgenland der akademische Grad „**Master of Business Administration**“ (abgekürzt „MBA“) verliehen.

¹Hochschullehrgang gemäß § 9 FHG idgF. Änderungen zu diesem Programm sind dem Kollegium der FH Burgenland vorbehalten.



HOCHSCHULE

FH Burgenland



STUDIENSTART

Jederzeit möglich



FORMAT

Online



ORT

Ortsunabhängig



GEBÜHREN

EUR 9.200,-
zzgl. ÖH-Beitrag



FÖRDERUNGEN

Infos unter:
<https://aim.ac.at>



DAUER/ECTS

3 Semester/
60 ECTS



ABSCHLUSS

Master of Business
Administration
(MBA)



ZUGANG & ANMELDUNG

- ein international anerkannter (inländischer/ausländischer) akademischer Studienabschluss einer Hochschule (mind. einem Bachelor gleichwertig) **oder**
- eine durch die Lehrgangslleitung festzustellende gleich zu haltende Eignung² basierend auf:
 - einem Abschluss eines Experten-/Expertinnenlehrgangs oder Diplomlehrgangs im Ausmaß von zumindest 60 ECTS und zumindest dreijähriger Berufserfahrung **oder**
 - einer Hochschulreife und zumindest fünfjähriger Berufserfahrung **oder**
 - der positiven Absolvierung einer standardisierten schriftliche Aufnahmeprüfung, zumindest fünfjähriger Berufserfahrung und einem Mindestalter von 21 Jahren

²Beurteilung auf Basis der Deskriptoren zur Beschreibung der Niveaustufe 6 des Europäischen Qualifikationsrahmens (EQF)



ZIELGRUPPE

Dieses MBA-Programm richtet sich an...

- Personen, die neue Vertriebsstrategien im Internet kennenlernen, planen und effizient anwenden möchten
- Leitende und mittlere Angestellte im Verkauf-/Vertriebsmanagement, Marketing, e-Commerce, Sales Support, Innendienst, Business Development, Produktmanagement
- Mitarbeiter:innen im Bereich Key Account Management, Beratung, Management und Bindung von Kundinnen und Kunden sowie anderen nahen Bereichen
- Unternehmensinhaber:innen und Geschäftsführer:innen, die ihre Produkt- und Serviceangebote mit neuen digitalen Vertriebslösungen erweitern möchten
- Personen, die führende Positionen im Sales, Vertriebsmanagement und Digitalisierung einnehmen möchten
- Consultants, die Unternehmen im digitalen Vertriebsmanagement beraten oder Weiterbildungen anbieten möchten
- Unternehmensgründer:innen, die ihren Fokus verstärkt auf den (digitalen) Verkaufsbereich legen möchten und den (digitalen) Vertrieb als wesentliches Standbein ihres Erfolgs sehen
- Vertriebsexperten und -expertinnen auf dem Weg zur Führungsfunktion, die ihre praktischen Kenntnisse um fundierte Sales/Verkauf-Theorie und neueste Aspekte der Digitalisierung vervollständigen möchten
- Personen, die Unternehmens-Websites, Online Dienstleistungen, e-shops, Blogs etc., betreuen und sich die erforderlichen Kenntnisse für einen erfolgreichen digitalen Vertrieb aneignen möchten

CURRICULUM

Der Hochschullehrgang **MBA Digital Sales & Vertriebsmanagement** setzt sich aus fünf Grundlagenmodulen (Basisstudium: 30 ECTS), drei Wahlmodulen (Spezialisierung: 18 ECTS) sowie einer Masterarbeit (8 ECTS) und einer mündlichen Abschlussprüfung (4 ECTS) zusammen. Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit mindestens 1.500 Stunden.

Im Vertiefungsstudium können Sie eine der zwei folgenden Spezialisierungen wählen:

Abschnitt	Modul-Bezeichnung	Prüfungsformat	ECTS
Basisstudium (30 ECTS)	Modul 1: Wissenschaftliches Arbeiten	Schriftliches Exposé zur Abschlussarbeit	6
	Modul 2: Sales und Vertriebsmanagement	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	6
	Modul 3: Digitale Transformationen erfolgreich in Unternehmen umsetzen	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	6
	Modul 4: Neuromarketing und Werbung	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	6
	Modul 5: Internetrecht	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	6
Vertiefungsstudium (18 ECTS)	Spezialisierung „Digitalisierung im Vertrieb“		
	Wahlmodul 6: e-Commerce	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	18
	Wahlmodul 7: Influencer Marketing & Kampagnenmanagement	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	
	Wahlmodul 8: Online Marketing & Social Media Management	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	
	Spezialisierung „Führungskompetenzen im Vertrieb“		
	Wahlmodul 6: Personal, Leadership & Management Kompetenzen	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	18
	Wahlmodul 7: Rhetorik und Kommunikation für Führungskräfte	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	
	Wahlmodul 8: Projekt- und Zeitmanagement	50% Hausarbeiten, 50% Prüfung	
Abschlussarbeit (12 ECTS)	Masterarbeit	Schriftliche Abschlussarbeit	8
	Masterprüfung	Kommissionelle, mündliche Prüfung	4
Summe			60

STUDIERN PROBIEREN - JETZT 2 WOCHEN KOSTENLOS

Mit „Studieren probieren“ haben Sie die Möglichkeit, bereits vor Beginn Ihrer Weiterbildung **kostenlos und unkompliziert** einen Einblick in Ihre(n) Wunschkurs(e) zu bekommen und die Lernplattform zu testen. Einfach QR-Code scannen und loslegen!



Spezialisierung „Digitalisierung im Vertrieb“



Modul 6 - e-Commerce: Fachwissen zu Konzeption und Implementierung von Online-Shops, Preisbildung und Zahlungsmöglichkeiten im E-Commerce, User Experience und Usability, E-Commerce Lösungen, Online Marketing im Rahmen des E-Commerce, Instrumente der Marketingkommunikation im E-Commerce und ausgewählte Aspekte des Rechts im E-Commerce.



Modul 7 - Influencer Marketing & Kampagnenmanagement: Kompetenzen zu Influencer Marketing als Teil des Online Marketings, Berufsbild Influencer, Influencer Strategie und Kampagnenmanagement, Influencer Werkzeuge und deren Umgebungen, Influencer Management aus Unternehmenssicht, dem rechtlichen Rahmen für Influencer Marketing sowie den Erfolgsfaktoren von Influencer Marketing.



Modul 8 - Online Marketing & Social Media Management: Fachwissen zu Online Marketing, Internetwerbung, Content Marketing, E-Mail Marketing, Affiliate-Marketing, Affiliate-Systeme und Social Media Marketing.

Spezialisierung „Führungskompetenzen im Vertrieb“



Modul 6 - Personal, Leadership & Management Kompetenzen: Vermittelt Fachwissen zu Management Kompetenzen und Leadership, Führungsverhalten und -typologien, Führungsstilen und -techniken, Motivation, Mitarbeiterbeurteilungssystemen, Personalplanung, Personalrecruiting und Personalentwicklung, virtuellen Teams und Homeoffice.



Modul 7 - Rhetorik & Kommunikation für Führungskräfte: Grundlagen der Rhetorik und Kommunikation, Kompetenzen zu Kommunikationsmodell des NLP, der Macht der Sprache, Strukturen und Formen, der Macht non-verbaler Kommunikation sowie Meta-Programmen.



Modul 8 - Projekt- & Zeitmanagement: Methoden und Konzepte des Zeitmanagements, Projektvorbereitung, -planung und -controlling sowie Management, Motivation und Führung des Projektteams; weiters Kommunikation sowie Konfliktmanagement im Projekt sowie Projektabschluss.





AIM - Austrian Institute of Management GmbH
Thomas-A.-Edison-Straße 2
7000 Eisenstadt
Telefon: +43 5 7705-5100
E-Mail: office@aim.ac.at

Follow us on:



In Kooperation mit:

AMC Wirtschaftsakademie Wien GmbH

WIRTSCHAFTSAKADEMIE WIEN
AUSTRIA | MANAGEMENT | CAREER

Mariahilfer Straße 136, 1150 Wien
Telefonnummer: +43 676 898 778 810
Telefonnummer: +43 676 898 778 888
E-Mail: studienberatung@amc.or.at