

FH-STUDIUM

MARKETING & SALES BACHELOR



Starten Sie durch in den Königsdisziplinen des Wirtschaftslebens

www.campus02.at



BESTE BERUFSSCHANCEN

BERUFSPROFIL

Als AbsolventIn der **Vertiefungsrichtung International Marketing** arbeiten Sie an der Formulierung von Marketingstrategien mit, beherrschen Tools des Marketing-Controllings und der Marktforschung, haben Know-how in internationaler Kommunikation und Projektmanagement. Sie kennen regionalspezifische Details der Länder dieser Erde. Ein mindestens 15-wöchiges Berufspraktikum ist im fremdsprachigen Ausland zu absolvieren (dieses kann für facheinschlägig berufsbegleitend Studierende ggf. auch angerechnet werden). Neben Business English wird eine zweite wählbare Fremdsprache vermittelt.

Als AbsolventIn der **Vertiefungsrichtung Sales Management** leben Sie aufgrund Ihrer fundierten betriebswirtschaftlichen Kenntnisse die Verknüpfung von persönlichem Verkauf mit unternehmerischem Denken. Vertriebsspezifisches Management, Vertriebscontrolling und -planung, Projektmanagement und vertriebsspezifische Kommunikation sind Ihre fachlichen Stärken. Die Fokussierung Ihrer Ausbildung auf personale und soziale Kompetenzen macht Sie zu gesuchten Persönlichkeiten für marktorientierte Unternehmen.

TÄTIGKEITSFELDER

Bachelor der **Vertiefungsrichtung International Marketing** sind begehrte akademische Fachkräfte erfolgreicher Unternehmen in folgenden Tätigkeitsbereichen:

- Exportmanagement
- Product Management
- Category Management
- Aufbau internationaler Märkte
- Customer Relationship Management
- Int. Unternehmens- und Produktkommunikation
- Marktanalyse
- Marketing Controlling
- Marktforschung
- Marktorientiertes Projektmanagement
- Assistenz der Marketingleitung

Mit ihrem hohen Maß an Verantwortungsbewusstsein und unternehmerischem Verständnis sind Bachelor der **Vertiefungsrichtung Sales Management** tätig in:

- Vertriebskoordination
- Vertriebsplanung und -budgetierung
- Vertriebsspezifisches Projektmanagement
- Personal Selling
- Vertriebsspezifische Kommunikation (Messen, Events)
- Customer Service
- Vertriebscontrolling
- Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Assistenz der Vertriebsleitung

BERUFSAUSSICHTEN

Der Markt wartet auf Sie! Die Wirtschaft benötigt dringend Arbeitskräfte, die einerseits Kundenanliegen in den Unternehmensablauf übersetzen und andererseits vehement Unternehmensinteressen beim Kunden vertreten.



STUDIUM & KARRIERE

Sie sind kreativ?

Sie sind gerne mit Menschen in Kontakt?

Sie wünschen sich beruflich erfolgreich zu sein?

Sie wollen auf den Märkten dieser Welt zu Hause sein?

Dann haben wir das richtige Studium für Sie! Denn der Unternehmenserfolg bestimmt sich am Markt. Das beste Produkt, die überwältigendste Idee, die beste interne Organisation verlieren an Bedeutung, wenn eine Schnittstelle nicht funktioniert – jene zum Kunden. Im unternehmerischen Prozess gibt es nur zwei Bereiche mit permanentem direktem Kontakt zum Markt: Marketing und Vertrieb. Positionen in diesen Bereichen erfordern abgesehen von speziellen persönlichen Voraussetzungen ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und unternehmerisches Verständnis. Daher lehren wir Marketing & Sales an der FH CAMPUS 02 im Sinne der marktorientierten Unternehmensführung.

Nach einem dreisemestrigen betriebswirtschaftlichen Basisstudium entscheiden Sie sich ab dem vierten Semester für eine der beiden Vertiefungsrichtungen:

VERTIEFUNGSRICHTUNG INTERNATIONAL MARKETING

Sie sind auf den Märkten unserer Welt zu Hause

Sie stehen mit beiden Beinen am Boden und wollen dennoch hoch hinaus? Globalisierung und Internationalisierung sind für Sie spannende Themen der Gegenwart und Zukunft? Dann haben Sie das Zeug zur/m International MarketerIn und sollten Ihre Zukunft als gefragte MitarbeiterIn international tätiger Unternehmen noch heute in die Hand nehmen ... **im International Marketing**

VERTIEFUNGSRICHTUNG SALES MANAGEMENT

Sie sind die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden

Sie würden sogar Ihre sprichwörtliche Großmutter verkaufen und haben Freude daran, andere zu begeistern? Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Unternehmensbereiche ist für Sie ein spannendes Räderwerk? Dann sind Sie eine der in Zukunft besonders gefragten Verkaufspersönlichkeiten, die in einer Zeit bestehen werden, in der Produktunterschiede immer geringer, persönliche Werte immer wichtiger werden und das ganzheitliche Verständnis für unternehmerische Abläufe zur wichtigsten Kompetenz im Salesbereich gehört. Holen Sie sich bei uns Ihre Karriere ab, schlagen Sie ein ... **im Sales Management**



Foto: pivot

„Für mich ist ständige Weiterbildung wichtig, weil ich damit im Job up-to-date bleibe. Wir leben in einer Welt stetiger Veränderungen und steigender Ansprüche am Arbeitsplatz. Mein erstes Weiterbildungsziel habe ich mit dem Bachelor of Arts in Business erreicht.“

Rupert J. Skergeth, BA, Absolvent Bachelorstudium Marketing & Sales berufsbegleitend, derzeit im Masterstudium Sales Management, technischer Außendienst bei Henkel Österreich.

Sein Vorgesetzter, Ing. Michael Konhäusner, Vertriebsleiter bei Henkel Österreich zum Studium:

„Einer der Henkel-Unternehmenswerte lautet: Wir schätzen, fordern und fördern unsere Mitarbeiter. Denn nur eigenverantwortliches Handeln und ein hohes Leistungsniveau jedes Einzelnen kann den Erfolg eines Unternehmens dauerhaft sichern. Daher begrüße ich die sehr praxisorientierten FH-Studiengänge.“



ECKDATEN

Organisationsform:	<i>Berufsbegleitend oder Vollzeit</i>
Kosten:	Studienbeitrag pro Semester € 363,36 zuzüglich ÖH-Beitrag (dzt: € 17,00)
Zahl der Studienplätze pro Studienjahr:	40 pro Jahrgang (<i>Berufsbegleitend</i>) 40 pro Jahrgang (<i>Vollzeit</i>)
Studiendauer:	6 Semester (<i>Berufsbegleitend</i> : 18 Wochen/Semester) (<i>Vollzeit</i> : 15 Wochen/Semester)
Studienbetrieb:	<i>Berufsbegleitend</i> : Freitag Nachmittag, Samstag, einzelne Abendtermine unter der Woche möglich <i>Vollzeit</i> : Montag bis Donnerstag, einzelne Termine am Freitag oder Samstag möglich
Studienort:	Graz
Abschluss:	Bachelor of Arts in Business (BA)
ECTS:	180 Credits



Foto: Daniel Winter

„Das berufsbegleitende Bachelorstudium ermöglichte mir die erlernten Inhalte des Studiums täglich in meine internationale Geschäftstätigkeit einfließen zu lassen.“

Eva-Maria Schneider, BA, Absolventin Bachelorstudium Marketing & Sales berufsbegleitend, bei NAHTEC Assistentin der Geschäftsführung.

Ihr Vorgesetzter, Ing. Helmut Herbst, Geschäftsführung NAHTEC zum Studium:

„Durch den stetigen Wandel im Exportgeschäft ist das spezifische Know-How unserer MitarbeiterInnen von großer Bedeutung. Um sich international zu etablieren, ist dieses wirtschaftsnahe Studium von großem Vorteil und auch für den Unternehmenserfolg entscheidend.“

AUFNAHME INS STUDIUM

Voraussetzung für die Aufnahme in das FH-Bachelorstudium ist:

- die allgemeine Hochschulreife oder
- die Ablegung einer geeigneten Studienberechtigungsprüfung oder
- eine facheinschlägige berufliche Qualifikation mit Zusatzprüfungen

Nähere Informationen dazu unter www.campus02.at

IN NUR VIER SCHRITTEN AM ZIEL

1. Online-Registrierung unter www.campus02.at
2. Schriftlicher Aufnahmetest
3. Einreichung weiterer Bewerbungsunterlagen
4. Aufnahmegespräch mit der Kommission

INFORMATIONSVORANSTALTUNGEN

Das Team des Studiengangs stellt gemeinsam mit Studierenden alles Wissenswerte rund um das Bachelorstudium vor und freut sich auf Ihre Fragen. Aktuelle Termine und Anmeldung zu den Infoabenden unter www.campus02.at



STUDIENINHALTE

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES BASISSTUDIUM

BWL	Leistungserbringung, Personal und Organisation im Unternehmen (BWL I und II), Buchhaltung und Bilanzierung, Kostenrechnung, Finanzwirtschaft, Problemlösungstechniken – Systems Engineering, Projektmanagement, Prozess- und Qualitätsmanagement, Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsrecht, Controlling, Businessplan, Unternehmensplanspiel
MARKETING	Marketing Management, Produkt- und Markenpolitik, Preis- und Konditionenpolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Käuferverhalten, Kundenpolitik, Multisensuales Marketing, B2B- und B2C Marketing, Rechtliche Aspekte im Marketing, Marktforschung, Wirtschaftsstatistik für Marktforschungsanwendungen, Statistische Analyse von Marktforschungsdaten mit SPSS, IT für Grafikdesign, E-Marketing, Social Media
BUSINESS ENGLISH	Business English, BEC Vantage Vertiefung und Certificate
PERSONALITY DEVELOPMENT	Zeitmanagement und Selbstorganisation, Kommunikation, Präsentation und Rhetorik, Team- und Rollenmodelle, Kreativitätstechniken, Bewerbungstraining, Development Room (strukturiertes Einzel- und Gruppencoaching)

VERTIEFUNG SALES MANAGEMENT

VERTRIEBSMANAGEMENT	Modernes Vertriebsmanagement, Branchenspezifika im Vertrieb, Sales Management*, Introduction to International Marketing Management*
VERTRIEBSCONTROLLING	Grundlagen der Budgetierung, Kundenanalyse im Vertrieb, Einführung in die Vertriebssteuerung, IT-Praxis im Vertrieb, Sales Controlling*
OPERATIVES VERTRIEBSMANAGEMENT	Selbstmanagement im Vertrieb, E-Selling Einführung, Einkauf-Verkauf, Gestaltung internationaler Messen und Events
SALES PRACTICE	Verhandlungsführung, Personal Selling*, Sales Practice – Negotiation*
BACHELORARBEITEN	Bachelorarbeiten I und II**

VERTIEFUNG INTERNATIONAL MARKETING

INTERNATIONAL MARKETING	Introduction to International Marketing Management*, Intercultural Aspects*, Modernes Vertriebsmanagement
INTERNATIONAL COMMUNICATION	Kommunikationsplanung, -budgetierung und -controlling, Gestaltung internationaler Messen und Events, Kooperation mit Agenturen: Gestaltung und Produktion von Werbemitteln, Public Relations und Texten
INTERNATIONAL DISTRIBUTION	Export Business Basics*, Operative Aspects of International Distribution*, Doing Business in ...*, English for International Business*
2. FREMDSPRACHE	Einführung in Sprache und Kultur, Grundgrammatik, Grundwortschatz, Konversation für den Alltag, Grundlagen der Wirtschaftssprache
BACHELORARBEITEN	Bachelorarbeiten I und II**

PRAXISORIENTIERUNG IM STUDIUM

PRAXISPROJEKTE	Praxisprojekt Marktforschung, Praxisprojekt Marketingkonzeption, Businessplan, jedes Semester Projektarbeiten und Lösung von Fallstudien zu Spezialthemen des Marketing
BERUFSPRAKTIKUM	Mindestens 13-wöchiges Praktikum zu insgesamt 500 Stunden (für die Vertiefungsrichtung International Marketing verpflichtend im fremdsprachigen Ausland)

* Lehrveranstaltungen in englischer Sprache

** Arbeit in englischer Sprache



FH-STUDIENGÄNGE

FH-Bachelorstudium Marketing & Sales

Organisationsformen Vollzeit und Berufsbegleitend

40 Studienplätze je Organisationsform

Dauer: 6 Semester

Abschluss: Bachelor of Arts in Business

FH-Masterstudium International Marketing

Organisationsform Berufsbegleitend

30 Studienplätze

Dauer: 4 Semester

Abschluss: Master of Arts in Business

FH-Masterstudium Sales Management

Organisationsform Berufsbegleitend

30 Studienplätze

Dauer: 4 Semester

Abschluss: Master of Arts in Business



KONTAKT

Eva-Maria Moitzi

CAMPUS 02, Fachhochschule der Wirtschaft

Studienrichtung International Marketing & Sales Management

Körblergasse 126, 8010 Graz

+43 316 60 02 686

eva-maria.moitzi@campus02.at