

**BERUFSBEGLEITENDES FH-STUDIUM**

# **SALES MANAGEMENT MASTER**



*Werden Sie Führungskraft und steuern Sie die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden*

*[www.campus02.at](http://www.campus02.at)*



# BESTE BERUFSSCHANCEN

## BERUFSPROFIL

Der Vertrieb ist eine Schlüsselstelle im Unternehmen. Der direkte Kontakt mit den Kundinnen und Kunden erfordert von Führungskräften im Vertrieb ein Höchstmaß an Verantwortung und Flexibilität. Aus der Funktion des Vertriebs als „Vertreter der KundInneninteressen im eigenen Unternehmen“ ergeben sich Interaktionen mit vielen anderen Unternehmensbereichen. Unabdingbar sind daher die Kenntnis gesamtunternehmerischer Zusammenhänge und die Fähigkeit, innerhalb dieser Rahmenbedingungen agieren zu können. Die Führungsaufgabe erfordert Weitblick und Planung sowie die Bewältigung der Gratwanderung zwischen Unternehmensinteressen und Marktanforderungen. Dazu gehören:

- Strategieentwicklung und -formulierung für den Vertrieb
- Erarbeitung eines Vertriebskonzeptes für neue Märkte, Produkte, Marken
- Gestaltung des Kundenserviceangebots
- Gestaltung der Preis- und Konditionenpolitik
- Key Account Management
- Aufbau und Koordination des vertrieblichen Berichtswesens
- Aufbau und Koordination der vertrieblichen Planung und Budgetierung
- Aufbau eines Beschwerdemanagements
- Führung und Steuerung der MitarbeiterInnen im Vertrieb
- Organisation der Vertriebsabteilung

## TÄTIGKEITSFELDER

Mögliche Tätigkeits- bzw. Berufsfelder für das Master Sales Management:

- Leitung der Vertriebsabteilung
- Markt-, Landes-, Gebiets- oder Regionalleitung im Vertrieb
- Leitung Vertriebsaußendienst
- Key Account ManagerIn
- VertriebscontrollerIn
- Customer Service ManagerIn
- Leitung Vertriebsinnendienst
- Leitung von Vertriebsprojekten

## BERUFSAUSSICHTEN

Umfragen zeigen: Der Ruf der Wirtschaft nach akademisch ausgebildeten VertriebsmitarbeiterInnen ist laut. Beschäftigungsmöglichkeiten finden sich daher in sämtlichen Unternehmen, Organisationen und Institutionen, in denen strukturiertes Management der Kundenbeziehungen gelebt wird. Das Masterstudium Sales Management bildet unabhängig von Unternehmensgröße, -sektor und -branche Führungskräfte für den Vertrieb aus.



# STUDIUM & KARRIERE

## Führungskräfteausbildung für den Vertrieb

Die grundsätzlichen Anforderungen an eine Sales ManagerIn sind in einem Großbetrieb nicht anders als in einem mittelständischen oder kleinen Unternehmen, Sie gelten für alle Sektoren und Branchen und finden sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene Anwendung. Die Ausbildung ist daher bewusst sehr breit und ohne Fokus auf eine bestimmte Unternehmensgröße, Branche oder Sektor für Führungskräfte im Sales Management angelegt.

Als Führungskraft im Sales Management arbeiten Sie an der Entwicklung und Formulierung der Unternehmensstrategie mit, entwickeln darauf basierend die Vertriebsstrategie und leiten daraus die Vertriebskonzepte für einzelne Bereiche ab. Sie sind verantwortlich für die Gestaltung der Preis- und Konditionenpolitik, sowie maßgeblich an der Gestaltung des Produktsortiments und des Kundenserviceangebotes beteiligt.

Zu den Hauptaufgaben von Führungskräften im Vertrieb gehört selbstverständlich auch die Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation der Vertriebsabteilung. Eine moderne Vertriebssteuerung ohne qualifizierte Planung und Kontrolle mithilfe von datengestützten Kennzahlensystemen ist heutzutage nicht mehr vorstellbar.



Foto: Fotostudio Marion

„Um in unserer schnelllebigen Zeit vorgegebene Ziele in der Wirtschaft erfolgreich umzusetzen, ist es im Bereich ‚Sales‘ erforderlich, eine Vertrautheit mit modernen Vertriebswerkzeugen zu schaffen. Das Masterstudium ‚Sales Management‘ bietet dafür das geeignete Rüstzeug an: wirtschaftliche Problemstellungen aus dem Berufsalltag werden herangezogen und unterschiedliche Herangehensweisen branchenunabhängig erarbeitet. Auf diese Weise werden praktische Erfahrungen mit theoretischem Wissen verknüpft und eine erfolgsversprechende Lernbasis für angehende Führungskräfte geschaffen.“

*Mag. (FH) Marianne Peri, MA, Absolventin des Masterstudiums „Sales Management“ ist in der Firmenkundenbetreuung für KMU bei der BKS Bank AG tätig und beschäftigte sich im Zuge ihrer Diplomarbeit mit der „Qualitätsverbesserung durch die Sicherstellung eines Wissenstransfers aus Beschwerdeinformationen“ am Beispiel der BKS Bank AG.*

## STUDIENSCHWERPUNKTE

Das Masterstudium Sales Management vermittelt:

- sämtliche fachliche Kompetenzen zur Erfüllung oben angeführter Anforderungen
- alle persönlichen Kompetenzen zur Erfüllung von Führungsaufgaben
- fundierte Kenntnisse in Business English
- sämtliche Kenntnisse für den sicheren Umgang mit den modernen Instrumenten des Vertriebsmanagements

Das Masterstudium Sales Management bildet Führungskräfte für das Sales Management aus. Ausgestattet mit allen modernen Werkzeugen wird der sichere Umgang im Spannungsfeld „Kundenwünsche – Unternehmensziele – eigene Interessen“ trainiert.



## ECKDATEN

<b>Organisationsform:</b>	<i>Berufsbegleitend</i>
<b>Kosten:</b>	Studienbeitrag pro Semester € 363,36 zuzüglich ÖH-Beitrag (dzt: € 17,00)
<b>Zahl der Studienplätze pro Studienjahr:</b>	30 pro Jahrgang
<b>Studiendauer:</b>	4 Semester (18 Wochen/Semester)
<b>Studienbetrieb:</b>	Freitag Nachmittag, Samstag, einzelne Abendtermine unter der Woche möglich
<b>Studienort:</b>	Graz
<b>Abschluss:</b>	Master of Arts in Business (MA)
<b>ECTS:</b>	120 Credits

## AUFNAHME INS STUDIUM

Voraussetzung für die Aufnahme am FH-Studiengang ist ein absolviertes fach einschlägiges Bachelor- oder Diplomstudium mit einem Gesamtausmaß von 180 ECTS.

Die Facheinschlägigkeit muss von den BewerberInnen durch eine Aufstellung von erworbenen ECTS in folgenden Fachgebieten nachgewiesen werden:

- Betriebswirtschaftslehre 15 ECTS
- Rechnungswesen, Controlling, Kostenrechnung 8 ECTS
- Marketing 7 ECTS
- Englisch 8 ECTS
- Recht 2 ECTS

Nähere Informationen dazu, sowie Anhaltspunkte für die inhaltliche Zuordnung von Lehrveranstaltungen in die einzelnen Fachgebiete finden Sie auf [www.campus02.at](http://www.campus02.at) im Bereich Bewerbung Masterstudium Sales Management.

Zur Gewährleistung eines weitgehend einheitlichen Niveaus in der Spezialausrichtung des Studiums wird für AbsolventInnen *CAMPUS 02*-fremder Bachelor- oder Diplomstudien kostenpflichtige Vorbereitung in folgenden Gebieten angeboten: Marketing, Vertriebsmanagement und -controlling und Business English. Die Teilnahme ist freiwillig, wird jedoch empfohlen.

### IN NUR VIER SCHRITTEN AM ZIEL

1. Online-Registrierung unter [www.campus02.at](http://www.campus02.at)
2. Schriftlicher Aufnahmetest
3. Einreichung weiterer Bewerbungsunterlagen
4. Aufnahmegespräch mit der Kommission

Kontakt für alle Fragen: siehe Rückseite dieses Folders!



Foto: Kastner + Öhler Warenhaus AG

„Erfolgreiches Sales Management bedeutet für mich Konzepte und Strategien zu entwickeln, die für Kunden einen klaren Nutzen schaffen und dem eigenen Unternehmen eine Alleinstellung verleihen.“

*Mag. Thomas Böck, Vorstand Kastner + Öhler Warenhaus AG und Captain des Jahrgangs Master Sales Management 2011*



# STUDIENINHALTE

## MANAGEMENT FÄCHER

MANAGEMENT	Strategisches Management, Innovationsmanagement, Wissensmanagement, Change Management, Unternehmensplanspiel, Führungsmodelle und -stile, Human Resource Management
KUNDENMANAGEMENT	Customer Value Management, Beschwerdemanagement, Customer Relationship Management, Consumer Behavior
RECHT	Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Wettbewerbsrecht, Arbeitsrecht

## SALES MANAGEMENT

VERTRIEBSMANAGEMENT	Vertriebsstrategie, Vertriebssteuerung, Sales Excellence und Performance Measurement
VERTRIEBSORGANISATION	Vertriebsorganisation und -prozesse, Organizing the Sales Force, Leistungsanreize im Vertrieb
INTERNATIONAL SALES	Export Business Basics, Operative Aspects of International Distribution, Doing Sales in ..., Market Entry in ...
KEY ACCOUNT MANAGEMENT	Verhandlungsführung mit Key Accounts, Key Accounting, Pricing
DISTRIBUTION	Supply Chain Management, Moderne Vertriebsformen, Multichanneling, E-Selling
SEKTORALER VERTRIEB	Besonderheiten des Vertriebs im Sektor Dienstleistung, Besonderheiten des Vertriebs im Handel, Besonderheiten des Vertriebs im Sektor Industrie

## FREMDSPRACHE

ENGLISCH	teilweise Abhaltung von Lehrveranstaltungen in englischer Sprache
----------	---

## FÜHRUNGSKRÄFTEAUSBILDUNG

MANAGEMENT DEVELOPMENT	Vernetztes Denken und Handeln, Konfliktmanagement, Moderationstechniken, die Führungskraft als Coach, Business Ethics, Development Room (strukturiertes Einzel- und Gruppencoaching)
------------------------	--

## WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN

DIPLOMARBEIT	DiplomandInnenseminare, Master Thesis
--------------	---------------------------------------



# FH-STUDIENGÄNGE

## **FH-Bachelorstudium Marketing & Sales**

Organisationsformen Vollzeit und Berufsbegleitend

40 Studienplätze

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**

**Mag. Bettina Stangl**

CAMPUS 02, Fachhochschule der Wirtschaft

Studienrichtung International Marketing & Sales Management

Körblergasse 126, 8010 Graz

+43 316 60 02 625

[bettina.stangl@campus02.at](mailto:bettina.stangl@campus02.at)