

# FH-STUDIENRICHTUNG INTERNATIONAL MARKETING & SALES MANAGEMENT

## LEISTUNGSPAKETE KNOW-HOW TRANSFER

### PRAXISPROJEKTE

#### Markt- und Innovationsforschung

Semester:	4. Semester (Bachelor-Studium)
Akquise:	ca. September bis Jänner
Dauer:	<b>März bis Ende Juni (Sommersemester)</b>
Manpower:	Kleingruppe von 5-7 Studierenden, Begleitung durch einen Coach aus der Marktforschung
Kosten:	Projektkosten = fix= € 3.850,- exkl. USt. (zuzüglich methodenabhängige Kosten wie Kilometergeld, Telefonkosten etc.)
Typische Themen:	Marktanalyse, Konkurrenzanalyse, Kund*innenzufriedenheitsanalyse, Bedarfserhebung, Zielgruppenanalyse, Imageanalyse etc.

### BERUFSPRAKTIKA

Semester:	5. Semester (Bachelor-Studium)
Ausbildungsvereinbarung mit Unternehmen:	Bis Ende Mai (Sommersemester davor)
Kosten/Gehalt:	Obliegt Vereinbarung zwischen Studierenden und Unternehmen
Zeitraum:	<b>Juli bis Dezember möglich</b>

### UNSERE LEISTUNGEN:

#### Projektdefinition

Vor dem Projektstart wird die Aufgabenstellung des Unternehmens gemeinsam mit der Studienrichtung konkretisiert und ein Projektsteckbrief erstellt.

#### Durchführung

Beim offiziellen Start-up lernen einander Auftraggeber, Coach und Studierendengruppe kennen. Auf Basis des Projektsteckbriefs werden die genauen Ziele definiert. Während des Projektverlaufs finden an der Fachhochschule zusätzlich zum laufenden Coachingprozess immer wieder Präsentationen zur Sicherstellung der Projektqualität statt.

#### Ergebnis

Am Ende wird das Projekt an der Fachhochschule präsentiert und sozusagen „abgenommen“. Im Anschluss erfolgt eine Präsentation der Ergebnisse und die Übergabe des Ergebnisberichts an den\*die Auftraggeber\*in.



**Wir freuen uns auf die Kooperation mit Ihnen!**