

# Berufsakademie

## MSc Marketing und Verkauf



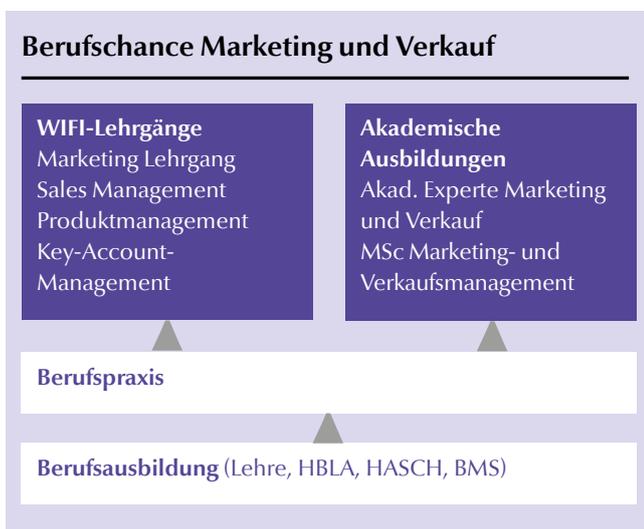
**INFORMIEREN  
UND ANMELDEN  
UNTER**  
[tirol.wifi.at/ba-marketing](http://tirol.wifi.at/ba-marketing)



# Berufsakademie

## MSC Marketing und Verkauf

**Mit Berufserfahrung in nur vier Semestern zum akademischen Abschluss! Krönen Sie Ihre fachliche Karriere mit einem akademischen Abschluss im Bereich Marketing und Verkauf!**



**M**asterabschluss in nur vier Semestern – so geht's! Marketing- und Vertriebsexpert:innen haben entscheidenden Einfluss darauf, dass Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich arbeiten. Gutes Marketing stellt sicher, dass auch ambitionierte wirtschaftliche Ziele erreicht werden. Dem wird die betont praxisorientierte **Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf** in Kooperation mit der **FHWien der WKW** gerecht, denn erst die Verknüpfung von Verkauf und Marketing ist der wirksame Hebel für kundenorientierte Unternehmensführung. Engagierte Personen im Verkauf und Marketing haben mit dieser Berufsakademie die Chance, sich auf akademischen Niveau auf anspruchsvolle Leitungsfunktionen vorzubereiten. **Die Zulassung ist dabei auch ohne Matura möglich.**

Die Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf verknüpft dabei wissenschaftlich-theoretisches Wissen auf akademischem Niveau mit praktisch umsetzbaren Tools. Der Fokus liegt auf praktischem Know-how für Marketing und Verkauf.

Sie beschäftigen sich mit • Marketing- und Vertriebsmanagement • Online-Marketing • Verkaufsstrategien und -psychologie • Digital Marketing • Betriebswirtschaft und Recht • Business English • Social Skills • Business Research

Die Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf ist zweistufig aufgebaut und lässt sich flexibel mit der Berufstätigkeit verbinden. Sie können zwischen einer zwei- oder einer viersemestrigen Ausbildung wählen:

- Der zweisemestrige Expertenlehrgang schließt mit dem Abschluss **Akademische:r Experte:in Marketing und Verkauf** ab
- Im viersemestrigen Masterlehrgang erwerben Sie sich den Titel **Master of Science (MSc) Marketing- und Verkaufsmanagement**



### Wissenschaftliche Leitung

DI Wolfgang Vrzal, MBA

Head of Program - MSc Marketing- und Verkaufsmanagement



## Karriere mit Lehre

Wussten Sie, dass der Lehrabschluss in Österreich die häufigste Basis für leitende Positionen und Selbstständigkeit ist? 39 Prozent aller Leitungspositionen in der Wirtschaft sind mit Lehrabsolvent:innen besetzt.

### Berufsbegleitend zum akademischen Abschluss

Damit die Lehre als eine der wichtigsten Ausbildungsschienen attraktiv bleibt, ist es auch für Lehrabsolvent:innen ohne Matura möglich, akademische Abschlüsse anzustreben. Genau dafür steht die Berufsakademie.

### Berufsbildung auf Hochschulniveau

Die Berufsakademie ist berufsbegleitend organisiert und führt in vier Semestern zum akademischen Abschluss. Anrechnungsmöglichkeiten werden im Bewerbungsverfahren geklärt.

### Praxis + Theorie = Erfolg

Die Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf verknüpft dabei wissenschaftlich-theoretisches Wissen auf akademischem Niveau mit praktisch umsetzbaren Tools.

Genau diese Verbindung von Praxis und Fachkompetenz wird in der Wirtschaft stark nachgefragt und verschafft Ihnen einen Karriereprung!

# Allgemeine Informationen

## Wir leben vom Verkauf, und das Marketing arbeitet zu

Gutes Marketing stellt sicher, dass auch ambitionierte wirtschaftliche Ziele erreicht werden. Dem wird der Ansatz dieser Berufsakademie voll gerecht, denn erst die **Verknüpfung von Verkauf und Marketing** ist der wirksame Hebel für **kundenorientierte Unternehmensführung**.

Das Programm verknüpft wissenschaftlich-theoretisches Wissen auf akademischem Niveau mit praktisch umsetzbaren Tools für Marketing und Verkauf und unterstützt Sie umsetzungsorientiert bei Ihren Aktivitäten im Marketingbereich.

Die betont praxisorientierte Berufsakademie Marketing und Verkauf bietet engagierten Verkaufsmitarbeiter:innen die Chance, sich auf akademischen Niveau auf anspruchsvolle Leitungsfunktionen vorzubereiten. Aufbauend auf Ihre abgeschlossene Berufsausbildung und mehrjährige einschlägige Berufserfahrung erwerben Sie sich somit eine Qualifizierung auf Hochschulniveau.

Die Berufsakademie Marketing und Verkauf richtet sich an Arbeitskräfte aller Unternehmen, die für Aufgaben in den Bereichen Marketing und Verkauf verantwortlich sind und sich auf Führungsaufgaben vorbereiten wollen.

Mit der Berufsakademie Marketing und Verkauf

- gewinnen Sie Sicherheit für fordernde Kommunikationssituationen
- wachsen Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft und entwickeln diese weiter
- bauen Sie Ihr Wissen in Marketing und Verkaufsmanagement aus und verschaffen sich zu Ihrem Praxiswissen einen fundierten wissenschaftlich-theoretischen Hintergrund
- erlangen Sie den akademischen Grad „Master of Science“ (MSc), der Ihnen von der FH Wien verliehen wird

## Ziel

Sie wollen Karriere machen, sind kreativ und ein Verkaufstalent? Dann ist das Marketing Studium „Berufsakademie Marketing und Verkauf: MSc Marketing- und Verkaufsmanagement“ genau das Richtige für Sie! Sie werden auf akademischem Niveau auf anspruchsvolle Leitungsfunktionen vorbereitet.

Als Absolvierende der Berufsakademie Marketing und Verkauf können Sie auf umfassendes praxisorientiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre und Recht, Marketing- und Vertriebsmanagement, Online Marketing, Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche sowie Leadership zurückgreifen. Die Themen Business English, Social Skills sowie Business Research runden die Ausbildung ab. Dadurch werden Sie befähigt, Teams und Arbeitsprozesse zu managen und überzeugen durch Ihr authentisches und professionelles Auftreten. Alle Kommunikationssituationen meistern Sie souverän, zudem wird Ihr Englisch verhandlungssicher.

## Mit dem Besuch der Berufsakademie Marketing und Verkauf

- verfügen Sie über ein umfangreiches, praxisorientiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Recht, Marketing- und Verkaufsmanagement, Leadership, Online Marketing und Digital Marketing.
- können Sie effektive und effiziente Marketing-Strategien entwickeln und Marketing-Maßnahmen daraus ableiten, um Produkte gewinnbringend zu positionieren;
- besitzen Sie unternehmerisches Denken und sind qualifiziert, unternehmerische Entscheidungsprozesse mitzugestalten, um so wesentlich zum Unternehmenserfolg beizutragen;
- sind Sie in der Lage Teams und Arbeitsprozesse zu managen sowie Mitarbeiter:innen zu führen;
- meistern Sie schwierige Kommunikationssituationen souverän und Ihr Englisch ist verhandlungssicher;
- besitzen Sie sozialkommunikative Managementkompetenz, eine reife und reflektierte Persönlichkeit und überzeugen durch professionelles Auftreten.

## Nutzen

Die Berufsakademie Marketing und Verkauf ist eine gelungene Kombination aus kompakten, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung. Mit der Berufsakademie Marketing und Verkauf qualifizieren Sie sich als:

- Leiter:in Marketing oder Vertrieb mittelständischer Unternehmen
- Online-Marketingspezialist:in
- Junior/Senior Produkt- /Brandmanager:in
- Produktmanager:in
- (Junior) Consultant Marketing- und PR-Agentur
- Account bzw. Key-Account-Manager:in
- Regionalleiter:in, Area Manager:in, Niederlassungsleiter:in
- Vertriebsaußendienst-, Vertriebsinnendienst-Mitarbeiter:in
- Selbstständige Fachperson im Marketing und Vertrieb

Mit der Marketing Ausbildung „MSc Marketing- und Verkaufsmangement“ lernen Sie Führungskompetenzen kennen und wachsen in Ihrer Rolle als Führungskraft und entwickeln sich weiter. Sie gewinnen Sicherheit für fordernde Kommunikationssituationen und erweitern Ihre Handlungskompetenzen, indem Sie lernen, Führungsverantwortung zu übernehmen.

Abgesehen davon bereitet Sie diese akademische Ausbildung in Marketing- und Verkaufsmanagement auf die Führung eines eigenen Betriebs vor, indem Sie das Rüstzeug für die nötigen Soft Skills erhalten. Das Studium ist außerdem eine gute Vorbereitung für eine Betriebsübernahme.

## Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Lehrgänge werden vom WIFI gemeinsam mit der FHWien der WKW durchgeführt.

Die rechtliche Verankerung dieser Weiterbildungslehrgänge ist das Bundesgesetz über Fachhochschul-Studiengänge (Fachhochschul-Studiengesetz – FHStG). Demzufolge werden die Weiterbildungslehrgänge gemäß §9 FHStG organisiert.



# Aufbau der Berufsakademie Marketing und Verkauf

## Zwei Wege zur Führungskraft im Marketing und Verkauf

Die Berufsakademie Marketing und Verkauf bietet die Chance, mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung und mehrjähriger Berufserfahrung eine Höherqualifizierung auf Hochschulniveau zu erreichen.

## Holen Sie sich Ihren akademischen Abschluss in nur vier Semestern.

In der berufsbegleitenden Berufsakademie holen Sie sich das praktische sowie theoretische Know-how für Ihre Karriere im Marketing- und Verkaufsmanagement. Die Ausbildung ist zweistufig aufgebaut und lässt sich flexibel mit der Berufstätigkeit verbinden.



So können Sie im Rahmen der Berufsakademie Marketing und Verkauf zwischen einer:

- 2-semestrigen Studienform (Abschluss „Akademischer Experte für Marketing und Verkauf“) oder einer
  - 4-semestrigen Studienform (Abschluss „Master of Science (MSc) Marketing- und Verkaufsmanagement“)
- wählen.

### 2 Semester berufsbegleitend: Akademischer Experte für Marketing und Verkauf

In zwei Semestern erwerben Sie wertvolles Know-how für den Verkauf: Sie beschäftigen sich mit Marketing-Theorie, Vertriebsthemen, Betriebswirtschaft und Recht. Aber auch das aktuelle Thema Online Marketing wird theoretisch und praktisch aufbereitet.

### 4 Semester berufsbegleitend: MSc Marketing- und Verkaufsmanagement

In weiteren zwei Semestern entwickeln Sie Ihre Verkaufsfähigkeiten weiter - bis zu Ihrer eigenen Masterthesis: Leadership sowie strategisches Marketing- und Verkaufsmanagement stehen im Mittelpunkt dieser Phase.

Außerdem trainieren Sie Business English und Ihre Kommunikationsfähigkeit für den Alltag. Alles, was Verkaufs- und Vertriebsmanager:innen wissen müssen.

# Kooperation mit der FHWien der WKW



Um Ihnen einen vollwertigen Masterabschluss zu garantieren, wird der Lehrgang in Kooperation mit der FHWien der WKW durchgeführt, die die akademische Qualität der Weiterbildung gewährleistet und den international anerkannten **akademischen Titel „Master of Science“** verleiht.

Die FHWien der WKW ist Österreichs führende Fachhochschule für Management und Kommunikation. Eng vernetzt mit den heimischen Unternehmen bietet die FHWien der WKW eine ganzheitliche und praxisbezogene akademische Ausbildung für derzeit über 2.800 Bachelor- und Master-Studierende.

Eine enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaft ist dabei entscheidend. Dies zeigt sich auch darin, dass zwei Drittel der Lehrenden direkt aus der Wirtschaft kommen. Überdies kooperiert die FHWien der WKW in zahlreichen Projekten eng mit Unternehmen unterschiedlichster Branchen.

## Das Studienangebot der FHWien der WKW umfasst derzeit:

- 10 Bachelor-Studiengänge
- 8 Master-Studiengänge
- 19 Weiterbildungsprogramme



---

*„Personen mit berufsspezifischer Ausbildung genießen am Anfang ihres Berufslebens einen deutlichen Vorteil beim Eintritt in den Arbeitsmarkt. Dieser nimmt jedoch ohne Weiterbildung ab. Mit der akademischen Ausbildung „Marketing- und Verkaufsmanagement“ entwickeln Sie Ihre bestehende Kompetenz weiter und profilieren sich in ihrer bestehenden oder angestrebten Position. Das Studienprogramm vernetzt die Bereiche Marketing und Vertrieb, vermittelt Kompetenzen in der Nutzung moderner Medien und fördert Ihre Social Skills als angehende Führungskräfte in diesem Gebiet.“*  
DI Wolfgang Vrzal, MBA  
Head of Program - MSc Marketing- und Verkaufsmanagement

# Akademischer Experte Marketing und Verkauf

## Zielgruppe

Engagierte Mitarbeiter:innen und (angehende) Führungskräfte aus allen Branchen, die sich auf akademischen Niveau und gleichzeitig praxisorientiert auf neue Managementfunktionen vorbereiten bzw. ihre Fachkompetenz erweitern möchten.

Im Konkreten richtet sich die Ausbildung an

- Personen mit Berufserfahrung im Marketing bzw. Verkauf
- Personen, die sich auf eine verantwortungsvolle Position im Marketing bzw. Verkauf vorbereiten wollen und sich in ihrer Fachkompetenz weiterentwickeln möchten,
- Personen, die ihre derzeitige Stellung im Beruf absichern wollen oder
- sich auf die Selbständigkeit z.B. Übernahme des elterlichen Betriebes bzw. einer Neugründung vorbereiten wollen

## Voraussetzungen

Die Eingangsvoraussetzungen für den Lehrgang (1. und 2. Semester) lauten wie folgt:

- Personen mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung (Lehre, HBLA, HASCH, BMS)

**und**

- mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung (exkl. Lehrzeit) sowie
- Englisch-Kenntnisse (mind. A2 Level – empfohlen wird A2/B1)
- Deutsch-Kenntnisse (mind. C1 Niveau)
- Motivationsschreiben mit Lebenslauf
- Persönliche Teilnahme am Aufnahmegespräch

## Lernziele

Sie erwerben in diesem akademischen Lehrgang methodische, wissenschaftliche, kommunikative und praktische Kompetenzen, um souverän im Sales- und Marketingbereich zu agieren.

Weiters verfügen Sie über umfassendes und fundiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaft und Recht, Strategisches Marketing, Produktmanagement und Markenführung, Marketingkonzeption, Messen- und Eventorganisation, Vertriebsmanagement, Online Marketing, Verkaufspsychologie sowie Business Intelligence. Themen wie Business English, Social Skills sowie Business Research runden das erste Studienjahr ab.

## Prüfung und Abschluss

Voraussetzung zum positiven Abschluss ist der Besuch der im Curriculum vorgeschriebenen Lehrveranstaltungen sowie der einzelnen Modulprüfungen. Wurde eine Prüfung negativ beurteilt, oder ist ein Prüfungsantritt an dem Hauptprüfungstermin aus irgendeinem Grund nicht möglich, haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, die Prüfung zu einem Nachtermin zu wiederholen. Eine Prüfung darf zweimal wiederholt werden. Die zweite Wiederholung (= der 3. Prüfungsantritt) ist eine kommissionelle Prüfung.

Die Teilnahme am Lehrgang und die positive Absolvierung der vorgeschriebenen Abschlussprüfungen werden durch ein Zeugnis mit der Bezeichnung „Akademische:r Expert:in Marketing und Verkauf“ beurkundet.

## Organisatorische Details

Finden Sie unter: [tirol.wifi.at/ba-marketing](http://tirol.wifi.at/ba-marketing)

Der Lehrgang dauert 2 Semester mit insgesamt 405 Lehreinheiten und umfasst 60 ECTS-Punkte.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

## Studienplanmatrix

### 1. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modulart	Wahl/Pflicht	Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS
L9_MMM_1_M1	Marketing Management	KM	ILV	P			15	105	7,0
M11	Strategisches Marketing		ILV	P	30%	Schriftl. Arbeit	4	30	2,0
M12	Produktmanagement und Markenführung		ILV	P	30%	schriftliche Pr.	4	30	2,0
M13	Marketingkonzeption und Sonderwerbformen		ILV	P	20%	schriftliche Pr.	4	30	2,0
M14	Messen- und Eventorganisation		ILV	P	20%	Schriftl. Arbeit	3	15	1,0
L9_MMM_1_M2	Vertriebsmanagement	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pr.	7	45	3,0
L9_MMM_1_M3	BWL und Recht	KM	ILV	P	100%		8	45	3,0
M31	Rechnungswesen		ILV	P	50%	schriftliche Pr.	3	15	1,0
M32	Projektmanagement		ILV	P	10%	Projektplan	2	15	1,0
M33	Grundzüge des Rechts		ILV	P	40%	schriftliche Pr.	3	15	1,0
Summenzeile:							30	195	13,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)									195

### 2. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modulart		Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS
L9_MMM_2_M4	Business English 1	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pr.	2	15	1,0
L9_MMM_2_M5	Business Intelligence in Marketing und Verkauf	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pr.	4	30	2,0
L9_MMM_2_M6	Online Marketing	KM	ILV	P			7	60	4,0
M61	Mobile Marketing		ILV	P	40%	schriftliche Pr.	3	30	2,0
M62	Social Media und Online Kommunikation		ILV	P	30%	schriftliche Pr.	2	15	1,0
M63	Content Management und Suchmaschinenmarketing		ILV	P	30%	schriftliche Pr.	2	15	1,0
L9_MMM_2_M7	Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche	IM	ILV	P	100%	mündliche Pr.	3	30	2,0
L9_MMM_2_M8	Social Skills	IM	Ü	P	100%	Präsentation und Übungen	1	30	2,0
L9_MMM_2_M9	Business Research	IM	ILV	P	100%	Exposé	13	45	3,0
Summenzeile:							30	210	14,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)									210



Vom Meister zum Master? Die Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf macht diese Vision zur Realität. Hier führt berufliche Praxis direkt zum akademischen Abschluss – auch ohne Matura.

Die Berufsakademie Marketing und Verkauf wird mit der FHWien als akademischem Partner durchgeführt. Der akademische Grad Master of Science (MSc) wird von der FHWien verliehen und ist international anerkannt.

# MSc Marketing- und Verkaufsmangement

## Zielgruppe

Der Masterlehrgang MSc Marketing- und Verkaufsmangement richtet sich an:

- Personen, die mehrjährige Berufserfahrung im Marketing bzw. Verkauf haben und sich weiterentwickeln möchten
- Akademiker:innen, die Interesse am Marketing bzw. Verkauf haben
- Personen, die ihre derzeitige Stellung im Beruf absichern wollen
- Personen, die sich auf die Selbständigkeit vorbereiten wollen.

## Voraussetzungen

Die Eingangsvoraussetzungen für den **MSc Marketing- und Verkaufsmangement** lauten wie folgt:

- Abgeschlossener erster Studienabschluss (mindestens Bachelor) einer anerkannten österreichischen oder vergleichbaren ausländischen Hochschule und mindestens 1 Jahr Berufserfahrung

oder

- eine mindestens sechsjährige einschlägige Berufserfahrung – davon mindestens ein Jahr in Führungsfunktion. Im Falle einer abgeschlossenen Lehrausbildung müssen mindestens 3 Jahre der einschlägigen Berufserfahrung nach Abschluss der Lehre absolviert worden sein

und

- Englisch-Kenntnisse (mind. A2 Level – empfohlen wird A2/B1)
- Deutsch-Kenntnisse (mind. C1 Niveau)
- Motivationsschreiben mit Lebenslauf
- Persönliche Teilnahme am Aufnahmegespräch

## Lernziele

Sie erwerben sich eine systematisierte und akademisierte Höherqualifizierung im Bereich Marketing- und Verkaufsmangement. Der Masterlehrgang ist praxisorientiert und berücksichtigt, die durch Berufserfahrung erworbenen Kompetenzen, dadurch werden Sie befähigt, Führungsaufgaben zu übernehmen.

Sie verfügen über umfassendes praxisorientiertes Wissen in den Bereichen:

- Marketing - und Vertriebsmanagement
- Strategisches Marketing und Verkaufsmangement
- Betriebswirtschaftslehre und Recht
- Online Marketing
- Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche
- Business English
- Leadership
- Social Skills sowie Business Research
- Wahlpflichtfach: Digital Marketing oder Werbemittelgestaltung und Produktion

## Prüfung und Abschluss

### Allgemeine Prüfungsinformationen

Voraussetzung zur Zulassung zu den Teilprüfungen und zur kommissionellen Abschlussprüfung ist der Besuch der im Curriculum vorgeschriebenen Lehrveranstaltungen. Die Zulassung zur kommissionellen Abschlussprüfung ist von der positiven Beurteilung der schriftlichen Teilprüfungen abhängig.

Im Laufe des Lehrgangs finden schriftliche bzw. mündliche Modulprüfungen sowie schriftliche (Haus-)Arbeiten statt. Wurde eine Prüfung negativ beurteilt, oder ist ein Prüfungsantritt an dem Hauptprüfungstermin aus irgendeinem Grund nicht möglich, haben die Teilnehmenden die Möglichkeit die Prüfung zu einem Nachtermin zu wiederholen. Eine Prüfung darf zweimal wiederholt werden. Die zweite Wiederholung (= der 3. Prüfungsantritt) ist eine kommissionelle Prüfung.

### Master Thesis

Für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs ist die Verfassung einer wissenschaftlichen Arbeit in Form einer Master Thesis erforderlich. Die Master Thesis ist eine praxisorientierte wissenschaftlich aufbereitete Arbeit mit einem für den Marketing- und Verkaufsmangement relevanten Thema. Bei der Erstellung der Master Thesis ist darauf zu achten, dass der wissenschaftliche Anteil herausgearbeitet wird. Die Master Thesis kann einmal wiedervorgelegt werden.

### Kommissionelle Abschlussprüfung

Die Masterprüfung findet in Form einer kommissionellen Abschlussprüfung statt. Die Kernaussagen der Master Thesis werden von den Verfasser:innen inhaltlich verteidigt und von der Prüfungskommission beurteilt. Die mündliche kommissionelle Abschlussprüfung sieht vor, dass offene, integrative Fragen zu Gesamtzusammenhängen im Wissensgebiet des Marketing- und Verkaufsmagements gestellt werden und umfasst somit den gesamten Lehrgangsinhalt.

Den Absolventinnen und Absolventen wird der akademische Grad „Master of Science MSc Marketing- und Verkaufsmangement“ von der FHWien verliehen.

## Organisatorische Details

Finden Sie unter: [tirol.wifi.at/ba-marketing](http://tirol.wifi.at/ba-marketing)

Der MSc Marketing- und Verkaufsmangement ist eine viersemestrige berufsbegleitende Ausbildung mit 645 Lehreinheiten und 120 ECTS-Punkten.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Tirol, nachzulesen im WIFI- Kursbuch oder unter [www.tirol.wifi.at/agb](http://www.tirol.wifi.at/agb)

Informationen zum Thema Förderungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.tirol.wifi.at/foerderungen](http://www.tirol.wifi.at/foerderungen)

## Studienplanmatrix

### 1. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modulart	Wahl/Pflicht	Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS	
L9_MMM_1_M1	Marketing Management	KM	ILV	P			15		7,0	
M11	Strategisches Marketing		ILV	P	30%	Schriftl. Arbeit	4	30	2,0	
M12	Produktmanagement und Markenführung		ILV	P	30%	schriftliche Pt.	4	30	2,0	
M13	Marketingkonzeption und Sonderwerbeformen		ILV	P	20%	schriftliche Pt.	4	30	2,0	
M14	Messen- und Eventorganisation		ILV	P	20%	Schriftl. Arbeit	3	15	1,0	
L9_MMM_1_M2	Vertriebsmanagement	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pt.	7	45	3,0	
L9_MMM_1_M3	BWL und Recht	KM	ILV	P	100%		8	45	3,0	
M31	Rechnungswesen		ILV	P	50%	schriftliche Pt.	3	15	1,0	
M32	Projektmanagement		ILV	P	10%	Projektplan	2	15	1,0	
M33	Grundzüge des Rechts		ILV	P	40%	schriftliche Pt.	3	15	1,0	
Summenzeile:								30	195	13,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)										195

### 2. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modulart		Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS	
L9_MMM_2_M4	Business English 1	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pt.	2	15	1,0	
L9_MMM_2_M5	Business Intelligence in Marketing und Verkauf	IM	ILV	P	100%	schriftliche Pt.	4	30	2,0	
L9_MMM_2_M6	Online Marketing	KM	ILV	P			7	60	4,0	
M61	Mobile Marketing		ILV	P	40%	schriftliche Pt.	3	30	2,0	
M62	Social Media und Online Kommunikation		ILV	P	30%	schriftliche Pt.	2	15	1,0	
M63	Content Management und Suchmaschinenmarketing		ILV	P	30%	schriftliche Pt.	2	15	1,0	
L9_MMM_2_M7	Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche	IM	ILV	P	100%	mündliche Pt.	3	30	2,0	
L9_MMM_2_M8	Social Skills	IM	Ü	P	100%	Präsentation und Übungen	1	30	2,0	
L9_MMM_2_M9	Business Research	IM	ILV	P	100%	Exposé	13	45	3,0	
Summenzeile:								30	210	14,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)										210

Die ersten zwei Semester entsprechen der Ausbildung Akademischer Experte Marketing und Verkauf.

3. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modultart		Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS
L9_MMM_3_M10	Business English 2	IM	ILV	P	100%	schriftl. und mündl. (je 50%)	3	15	1,0
L9_MMM_3_M11	Wahlpflichtfach: A oder B A: Digital Marketing B: Werbemittelgestaltung u. Produktion	IM	ILV	W		schriftl. Pt.	12	60	4,0
L9_MHM_3_M12	Master Thesis 1	MA	MA	P	100%	Auswertungsbeispiel	9	45	3,0
L9_MHM_3_M13	Leadership	IM	ILV	P	100%	Schriftl. Arbeit	6	30	2
Summenzeile:							30	150	10,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)									150

4. Semester

Modul-Nr	Modultitel	Typ	Modultart		Gewicht	Beurteilung	ECTS	LE	SWS
L9_MMM_4_M14	Business English 3	IM	ILV	P	100%	mündl. Pt.	3	15	1,0
L9_MMM_4_M15	Strategisches Marketing und Verkaufmanagement	IM	ILV	P	100%	schriftl. Pt.	12	60	4,0
L9_MMM_4_M16	Master Thesis 2	MA	MA	P	100%	Masterarbeit	9	15	1
L9_MMM_4_M17	Masterprüfung	MA	MP	P	100%	Kommiss. Prüfung	6	0	0
Summenzeile:							30	90	6,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen (15 pro Semester)									90

Summe über alle Semester

Summenzeile:							120		43,0
LVS = SummeSWS*LV-Wochen									645



## Auswahlverfahren/Aufnahmegespräch

Für die Zulassung zum Fachhochschullehrgang ist eine schriftliche Bewerbung (Bewerbungsbogen, Motivationsschreiben, Lebenslauf) erforderlich. Das entsprechende Formular finden Sie im Anhang.

Die Entscheidung über eine Aufnahme wird nach Prüfung der Zulassungsvoraussetzungen ausschließlich von der Aufnahmekommission getroffen. Die Aufnahmekommission setzt sich aus der wissenschaftlichen Leitung der FHWien der WKW sowie aus Vertreter:innen des WIFI Tirol zusammen.

## Anrechnungsmöglichkeiten

Es besteht die Möglichkeit der Anrechnung von abgeschlossenen Ausbildungen. Wir informieren Sie gerne über Ihre Anrechnungsmöglichkeiten.

## Anwesenheit

Grundsätzlich besteht bei sämtlichen (Teil-)Modulen Anwesenheitspflicht. Mindestanwesendheit von 75 % pro Modul.

## Methodik/Didaktik

Der hohe Standard der Berufsakademie Marketing und Verkauf basiert auf der wissenschaftlichen Fundiertheit der Lehrinhalte sowie der fachlichen und didaktischen Qualität der Vortragenden.

Zum Einsatz kommen praxisorientierte Vortragende aus Forschung und Lehre, Führungskräfte aus der Wirtschaft sowie Expert:innen aus den jeweiligen Themengebieten.

Zur Qualitätssicherung und zur Hebung bzw. Förderung der Wirkung und Nachhaltigkeit der Ausbildungen sind folgende Unterrichtsformen vorgesehen:

- Interaktiver Vortrag
- Gruppenarbeit
- Diskussionen
- Adäquater Medieneinsatz
- Arbeitsblätter und Checklisten
- Feedback, Selbstkontrolle und Selbstbetreuung

- Diskussionen und Besprechungen, Aufarbeitung von Fallbeispielen aus dem Praxisumfeld der Teilnehmer:innen
- Projektarbeiten sowie die Master-Arbeit
- **Studierendenzentriertes Lernen:** Aktives und eigenverantwortliches Lernen steht in der Ausbildung im Vordergrund. Neben den Präsenzeinheiten müssen Selbstlerneinheiten, u. a. für die Aneignung von Grundlagenwissen, Ausarbeitung von Fallbeispielen, Vorbereitung auf Modulprüfungen, Erstellung der Masterthesis angewendet werden.

## Trainerteam

Die Vortragenden kommen allesamt aus der Praxis, dadurch vermitteln Sie verständlich, präzise und kompetent wie eine praktische Umsetzung auch in Ihren Arbeitsalltag erfolgen kann. Neben einer akademischen Ausbildung sind die Vortragenden zudem erfahren in der Gestaltung von Lernprozessen in der Erwachsenenbildung und stehen für eine aktive Teilnehmerorientierung.

# Highlights

Die wichtigsten Eckpunkte der Berufsakademie MSc Marketing und Verkauf im Überblick:

- Praxisorientierte Ausbildung auf akademischem Niveau: ausgewogener Mix zwischen Praxis und aktuellem wissenschaftlichem Wissen
- Berücksichtigung der durch Berufserfahrung erworbenen Kompetenzen
- Kompakte Zeitdauer: die berufsbegleitende Lehrgangsorganisation führt in vier Semestern zum akademischen Abschluss
- Durchlässigkeit: Zugang für Personen mit abgeschlossener Lehre und Berufspraxis sowie Anerkennung bestimmter Lehrgänge sowie Ausbildungen – die Zulassung ist auch ohne Matura möglich
- Die Lehrbeauftragten sind Berufspraktiker:innen mit weitreichender Erfahrung im jeweiligen Berufsfeld und akademisch qualifiziert
- Top Qualität: Die FHWien der WKW gehört zu den besten Fachhochschulen Österreichs
- Abschluss mit einem Akademischen Grad: Master of Science - MSc

### Ihr Ansprechpartner

WIFI der Wirtschaftskammer Tirol  
Egger-Lienz-Straße 116, 6020 Innsbruck

Tolga Koc, BSc  
t: 05 90 90 5-7289  
e: [tolga.koc@wktirol.at](mailto:tolga.koc@wktirol.at)

*Das WIFI erfüllt seit 1995 die jeweils höchsten Qualitätskriterien im Bildungsbereich.*

*Stand: Februar 2023*



*Um eine gute Lesbarkeit der WIFI-Informationen zu gewährleisten, wird für Berufe, Zielgruppen und Personen eine geschlechtsneutrale Form gewählt.*

