

*Bereits 432
erfolgreiche AbsolventInnen!*

Marketing- und Vertriebs-Management

FH-Lehrgang Fachhochschule Wiener Neustadt/ÖPWZ



Mit Abschluss-Diplom:
Akademische/r Marketing-
und Vertriebs-Manager/in

**Verkaufs- und
Vertriebs-Management**

März bis Juni 2017

**Marketing-
Management**

Oktober bis Dezember 2017

▶ Auch als Einzelseminare buchbar

Die fundierte Ausbildung – akkreditiert nach dem ECTS-System –
für unternehmerischen Vorsprung und persönliche Qualifikation

High Performance in Vertrieb und Marketing sichert den Unternehmenserfolg

Erfolg hat heute, wer die richtige Strategie anwendet und abgestimmt darauf, die richtigen Methoden und Werkzeuge am Markt zur Anwendung bringt. Professionelle Performance in Marketing und Vertrieb sind dafür die Schlüsselfaktoren.

Die Fachhochschule Wiener Neustadt und das ÖPWZ bieten Ihnen mit dem Fachhochschul-Lehrgang Marketing und Vertrieb eine fundierte und akkreditierte Ausbildung zur Stärkung Ihrer Strategie und Ihrer Management-Kompetenzen:

- für den Erfolg Ihres Unternehmens
- für Ihre persönliche Wertschöpfung mit einer akademischen Zusatzausbildung

Die **digitale Transformation** durchdringt zunehmend sämtliche Arbeits- und Unternehmensbereiche. Geschäftsmodelle und Prozesse verändern sich. Marketing und Vertrieb wachsen zwangsläufig stärker zusammen. IoT, das „Internet of Things“, immer vielfältigere mobile Endgeräte, **verändertes Käuferverhalten und differenziertere Beschaffungsprozesse** machen es not-wendig, Produkte, Dienstleistungen, sowie die bisherige Marketing- und Vertriebsarbeit zu überprüfen.

In dieser Ausbildung erfahren Sie von **Top-ExpertInnen aus Wissenschaft und Praxis**, mit welchen strategischen Methoden und erprobten Instrumenten Sie die Verkaufs- und Marketingenerfolge Ihres Unternehmens steuern können. Je besser Sie Funktion und Wirkung der einzelnen Instrumente verstehen, desto eher können Sie die richtigen strategischen Entscheidungen für **innovative Lösungen** und Ihren langfristigen Erfolg zu treffen. Sie sind in der Lage, eine **zukunftsorientierte Strategie** zu entwickeln und erhalten wichtige moderne Tools für deren Umsetzung. Dadurch können Sie gleichzeitig großen Problemen vorbeugen.

Der modulare Aufbau des Lehrgangs ermöglicht es Ihnen, ganz konkrete Schwerpunkte zu setzen. Sie können den gesamten Lehrgang absolvieren oder einzelne Module belegen.



Wissenschaftlicher Leiter des Lehrgangs ist **Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits**. Der Fachhochschul-Lehrgang ist eine akkreditierte Ausbildung, die auf dem international anerkannten ECTS-System basiert. Nach erfolgreicher Absolvierung aller Module haben Sie 60 ECTS-Punkte erworben, die in weiterer Folge für ein betriebswirtschaftliches Bachelor- oder Masterstudium an der Fachhochschule Wiener Neustadt oder an anderen Hochschulen angerechnet werden können.

Mag. (FH) Mag.iur. Peter Erlacher
Geschäftsführung Fachhochschule Wiener Neustadt

Mag.^a Barbara Halapier
Geschäftsführung ÖPWZ

Das Ausbildungskonzept

Der Lehrgang besteht aus zwei Teilen: Vertrieb und Marketing. Die einzelnen Module finden geblockt jeweils Donnerstag – Freitag (bzw. Mittwoch – Freitag) statt. Zwischen den einzelnen Modulen bearbeiten Sie anhand des Gelernten Aufgabenstellungen aus Ihrer Berufspraxis und können diese am Ende der Ausbildung in der Abschlussarbeit zusammenfassen bzw. weiter bearbeiten.

Jeder Teil kann für sich mit einem Teilnahme-Zertifikat abgeschlossen werden. Mit erfolgreicher Absolvierung aller Module erwerben Sie das **Diplom „Akademische/r Marketing- und Vertriebs-Manager/in“**.



Der Nutzen

► für Ihr Unternehmen

Sie lernen intelligente Konzepte sowie moderne und praxistaugliche Werkzeuge kennen, die Sie dabei unterstützen, die Marktposition Ihres Unternehmens auszubauen und zu sichern – mit dem Ziel einer höheren Kunden-Profitabilität und nachhaltiger Gewinne.

► für Sie persönlich

Sie erwerben einen anerkannten akademischen Abschluss und erreichen eine wertvolle Vertiefung Ihrer Management-Kompetenz.

Die Methodik

Durch Inputs, Tipps der ExpertInnen, Fallstudien, Praxisbeispiele, Übungen in kleinen Gruppen, Checklisten, ausführliche Arbeitsunterlagen und Selbststudium wird es Ihnen leicht gemacht, sich in unterschiedliche Situationen und Aufgabenstellungen zu versetzen. Bei der Diskussion konkreter Problemstellungen und beim Erfahrungsaustausch in der Gruppe werden bereits Lösungsideen geboren.

Damit können Lösungsmöglichkeiten besser erkannt und in ihrem Wert beurteilt werden.

► Lernen

Hochkarätige ExpertInnen aus Forschung und Praxis vermitteln Ihnen mit interaktiven Methoden und moderner Didaktik das Fundament.

► Wissen

Sie erwerben innovatives Wissen und aktuelle Tools und lernen aus dem Erfahrungsschatz von TrainerInnen und Fach-KollegInnen.

► Umsetzen

Sie entwickeln praktische Umsetzungswege und Lösungen für Ihren Arbeitsbereich, Ihre Organisation, Ihr Unternehmen.

Zusätzlich haben Sie nach erfolgreicher Absolvierung aller Module 60 ECTS-Punkte erworben, die in weiterer Folge für ein Bachelorstudium Wirtschaftsberatende Berufe oder ein Masterstudium an der Fachhochschule Wiener Neustadt, sowie an anderen (Fach-)Hochschulen angerechnet werden können.

Wichtig für

- Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen
- MarketingleiterInnen
- GeschäftsführerInnen und Führungskräfte, die Aufgaben im Vertriebs- und/oder Marketing-Management wahrnehmen
- Nachwuchsführungskräfte in Vertrieb/Marketing
- Vertriebs-/Marketingverantwortliche, die ein Check-up ihres Wissens planen und eine zusätzliche Qualifikation erwerben wollen
- MitarbeiterInnen und AssistentInnen, die mit Vertriebs- und/oder Marketingaufgaben betraut sind oder diese in Zukunft wahrnehmen werden

Verkaufs- und Vertriebs-Management

Modul 1

Verkaufsplanung und Vertriebscontrolling

9. – 10. März 2017 | Karl Pinczolits

Controlling und Planung

- Kennzahlen zur effektiven Steuerung des Innen- und Außendienstes
- Verschiedene Messmethoden und ihr Einsatz

Coaching der Vertriebsmitarbeiter

- Wie können Sie Ihre Mitarbeiter in die Effizienzsteigerung einbinden?
- Methoden zur Entschlackung der Vertriebsorganisation

Sales Process Redesign

- Steigern Sie Gewinn und Umsatz durch Verändern von Vertriebsformen und Vertriebswegen
- Aufbau des Vertriebscontrolling – sehr einfach und aussagekräftig

Modul 2

Führung, Motivation und Zielerreichung

6. – 7. April 2017 | Andreas Weese

Führen im Spannungsfeld von Selbstkompetenz und sozialer Kompetenz

- Schaffen Sie Rahmenbedingungen für Ihren Erfolg
- Wie Mitarbeiter und Verkaufs-Teams leistungstärker werden

Persönlichkeit und individuelle Mitarbeitermotivation

- Mitarbeiterauswahl und Stellenanalyse
- Mitarbeiter-Coaching – aber richtig!

Situatives Führen und Kommunikation: Jedem Mitarbeiter seine Führung

- Wie Sie Führung konkret auf das Engagement der Mitarbeiter abstimmen
- Wie erreiche ich Spitzenleistungen der Mitarbeiter?

Fördern und fordern

- Zielvereinbarung und Selbstverantwortung
- Konsens und Konflikt: Probleme konstruktiv lösen

Modul 3

Vertriebsanalyse und Vertriebsstrategie

18. – 19. Mai 2017 | Karl Pinczolits, Michael Torggler

Vertriebsstrategie

- Das Fünf-Stufen-Modell in der Vertriebsanalyse, von der Wachstumsstrategie zur Vertriebsstrategie, die vertriebliche Stoßrichtung entwickeln

Verkaufsstrategie für Mitarbeiter und Produkte bestimmen

- Welchen Beitrag müssen die Mitarbeiter zum Erreichen der Ziele leisten?

Marktstrategie ausformulieren

- Die richtigen Vertriebsformen und Vertriebswege wählen
- Ausrichten der eigenen Organisation auf veränderte Marktsituationen, Veränderungen planen „Change“

Vertriebskultur entwickeln

- Die Wirkleistung der Verkäufer optimieren, eine Verkaufskultur aufbauen
- Die verkaufsgesteuerte Organisation „Sales Driven Company“

Best Practice

CRM – Potenziale, Chancen und Risiken

- Bewertung der Rolle von CRM in modernen Unternehmen
- Was bietet die Informationstechnologie im Bereich CRM?
- Ganzheitliche CRM-Lösungen und ihr erfolgreicher Einsatz

Verkaufs- und Vertriebs-Management

Modul 4

Sales Excellence und Kundenstrategie

28. – 30. Juni 2017 | Marina Pinczolit, Andreas Weese

Verhandlungsmanagement perfektionieren

- Auch schwierige Verhandlungen souverän führen

Die prägnante Präsentation für Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte

- Die Zielgruppe analysieren
- Auf Ziel und Kernaussagen fokussieren
- Aktivieren Sie Zuhörer und Gesprächspartner

Sprache, Auftreten und Überzeugung – Ihre persönliche Erfolgsstrategie

- In fünf Stufen zum Überzeugungserfolg
- Umgang mit Aggressionen und Störfaktoren
- Ihre Persönlichkeit und Ihr wirkungsvoller Auftritt

Kundenstrategien entwickeln

- Durch welche Kundenstrategie lassen sich die größten Erfolge erzielen?

Den Fokus auf strategisch wertvolle Kunden lenken

- Das Wachstums- und Ertragspotenzial des Kunden richtig einschätzen:
 - Chancenmanagement
 - Potentialkundenbetreuung
 - Target Account Selling
 - Key Account Management

Den engen Kreis managen und eine Marketing Bilanz entwickeln

- Die zentralen Organisationsanalysen beim Kunden durchführen
- Kontaktorganisation im eigenen Unternehmen aufbauen
- Die Leistungs- und Marketing-Bilanz ausformulieren und Kundenbeziehungen richtig einschätzen

Eine Kunden-Strategie für die unterschiedlichen Kundensegmente entwickeln

- Kundenentwicklungsplanung
- Micromarketingstrategie für den Kunden

Das sagen Absolventen

„Herr Piczolit ist kein Theoretiker und weiß, wovon er spricht. Viele brauchbare, umsetzbare Praxisbeispiele!“

Markus Fink, HAGOS GmbH & CoKG

„Das erworbene, theoretische Wissen wurde in diesem Lehrgang durch das breite Praxiswissen der Vortragenden beeindruckend übermittelt. Ich kann daher den gesamten FH-Lehrgang Vertriebs- und Marketing-Management an alle Mitarbeiter im Vertrieb und Marketing, als auch an alle Vertriebs- und Marketingleiter, weiterempfehlen, da ich die praxisnahe Ausbildung im Arbeitsleben bereits nach kurzer Zeit erfolgreich umsetzen konnte.“

Dipl.-Ing. (FH) Christian Schneidhofer,
Outokumpu VDM Austria GmbH

„Mischung aus akademisch, wissenschaftlichen Methoden, Praxisbeispielen & Witz und Humor.“

Mag. (FH) Christian Franz Klinger,
Arithmetica Versicherungs- und finanzmathematische
Beratungs-GmbH

„Ich habe von diesem Lehrgang sehr profitiert. Als „Vertriebsmensch“ konnte ich gerade bei Vertrieb/Verkauf einiges erfahren, welches hervorragend zum Umsetzen ist.

Und bei Marketing so wirklich hinter die Kulissen zu schauen und Details/Insiderwissen kennenzulernen war mehr als interessant.“

Christian Zwickl, Verkehrsbüro-Ruefa Reisen GmbH

Marketing-Management

Modul 1

Grundbegriffe, Marketingplan, Umfeldanalyse & Trends

5. – 6. Oktober 2017 | Elisabeth Götze, Astin Malschinger

Die Grundlagen erfolgreichen Marketings

- Grundbegriffe des Marketings
- Das moderne Marketing-Konzept

Der schlagkräftige Marketingplan

- Aufbau, Struktur und Inhalt des Marketingplans

Umfeldanalyse & Trends

- SWOT- & Umfeldanalyse
- Methoden und Grenzen der Trendforschung
- Interpretation und Einordnung von Trends
- Vom Trend zum Produkt
- Ziele & Strategien entwickeln

Modul 2

Marktforschung, Produktkonzeption & Innovation

19. – 20. Oktober 2017 | Elisabeth Götze, Astin Malschinger, Gerasimos Spyrtos

Marktforschung, Käuferverhalten, Zielgruppen

- Business to Business – Business to Consumer-Marketing
- Käuferverhalten in Konsumgüter- und Investitionsgütermärkten – Consumer Insight
- Zielgruppenauswahl und Positionierung
- Untersuchungsdesigns für unterschiedliche Fragestellungen
- Marktforschung unter Einsatz neuer Technologien

Best Practice

Marktforschung in der Praxis

Produktkonzeption & Innovationsmanagement

- Erhebung und Bewertung von Kundenanforderungen für neue oder bestehende Produkte
- Detailentwicklung von Produktideen und deren unternehmensinterne und externe Kunden/Anwender-Bewertung
- Erfolgsfaktoren und aktuelle Entwicklung der Kundenintegration in den Innovationsprozess
- Generieren von Wettbewerbsvorteilen

Modul 3

Produkt- & Markenmanagement, Preispolitik

9. – 10. November 2017 | Elisabeth Götze, Thomas Hotko, Martin Streicher

Produkt- und Markenmanagement

- Entwicklung und Einführung neuer Produkte
- Produktentscheidungen entlang des Produktlebenszyklus
- Funktion und Wert von Marken
- Wie entwickle ich eine starke Marke?

Best Practice

Positionierung und Markenentwicklung

Pricing

- Zusammenhang zwischen Absatz, Preis und Kosten
- Methoden der Preisfindung, Preisoptimierung, Preistiming
- Preisdifferenzierung und Preisdurchsetzung
- Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen

Marketing-Management

Modul 4

Kommunikationspolitik

23. – 24. November 2017 | Michael Braun

Integrierte Marketing-Kommunikation und Werbung

- Wirkungsweisen der integrierten Marktkommunikation
- Die Instrumente der Kommunikation richtig eingesetzt
- Dialog-Marketing: Vom klassischen Directmail über Online-, Mobile- und Social Media-Marketing – Digital Marketing
- Data & Permission (Basic-Know-How zum Thema Datenbank, Adress-Einkauf und Datenschutz)

- Planung effektiver Werbemaßnahmen
Strategie – Konzeption – Kampagne –
Werbecontrolling

Best Practice

Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Agentur – Was braucht ein gutes Briefing?

Modul 5

Internationales Marketing, Marketingstrategie & Controlling

30. November– 1. Dezember 2017 | Elisabeth Götze, Astin Malschinger

Internationales Marketing

- Marktwahl
- Eintritt in neue Ländermärkte
- Marketingmix im globalen Umfeld –
Standardisierung oder Anpassung?

Marketingstrategie

- Prozess der Strategieentwicklung
- Zieldefinitionen als Grundlage der Marketingstrategie
- Analyse der strategischen Ausgangssituation
- Formulierung, Bewertung und Auswahl
von Marketingstrategien

Marketing-Controlling operativ & strategisch

- Funktionen des Marketing-Controllings
- Überprüfung der Marketingkonzeption
- Planung und Steuerung durch spezifische
Informationsbeschaffung und -versorgung

Ihr Plus
Kostenlose Teilnahme am Österreichischen
Sales Forum am 13. Oktober 2017 für
AbsolventInnen aller Module „Marketing-
Management“ oder „Verkaufs- und
Vertriebs-Management“.

Die Top-ExpertInnen aus Wissenschaft und Praxis



Michael Braun

Geschäftsführender Gesellschafter der BLINK Werbeagentur GmbH & Co KG, die er seit der Gründung 2004 leitet. Er ist seit über 30 Jahren in der Agenturbranche tätig und war unter anderem in internationalen Agenturnetworks wie Lintas, D'ArcyMasziusBentonBowles, Grey, Ogilvy&Mather sowie Publicis engagiert. Michael Braun leitete als Account Director, Client Service Director und Geschäftsführer nationale und internationale Agentur-Teams und betreute dabei Unternehmen wie Unilever, MasterFoods, Nestlé, Ford, Renault. Mit seiner Agentur BLINK ist er u.a. für die Kommunikations-Kampagnen von Merkur, Pearle, Inode, Expert sowie tele.ring („Frag doch den Inder“) verantwortlich.



Dr.ⁱⁿ Elisabeth Götze

ist Betriebswirtin. Als Universitätslektorin an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Fachhochschulen hält sie verschiedene Lehrveranstaltungen im Bereich Marketing, unter anderem zu den Themen Internationales Marketing, Marktforschung und Konsumentenverhalten. Darüber hinaus führt sie für Unternehmen Studien zur Kundenzufriedenheit durch und berät darauf aufbauend bei der Optimierung der Marketingstrategie. Zu ihren Kunden zählen u.a. die OMV, die RLB NÖ-Wien, das MAK, Blaha Büromöbel und Tele2. Daneben leitet Elisabeth Götze Seminare sowie Workshops. Vor diesen Tätigkeiten war Dr. Götze in einem Unternehmen des Direktvertriebs als Marketingleiterin tätig.



Mag. Thomas Hotko

iManaging Partner bei Brains, Deisenberger GmbH. Er hatte in seiner Laufbahn mehrere Marketingpositionen in internationalen Konzernen inne. Unmittelbar vor seinem Engagement bei Brains leitete er die Marketingabteilung der Compaq Computer GmbH Österreich als Prokurist für mehr als vier Jahre. Er verantwortet seit 2003 die Strategieberatung von Brains. Sein Spezialgebiet ist die Entwicklung von Markenstrategien für Corporate und Public Brands. Als Berater war er u.a. tätig für: aspern – die Seestadt Wiens, Post AG, Radatz, die Wirtschaftsagentur Wien, das Land Oberösterreich, Stadt München, Krankenhaus Nord, KSV 1870, Microsoft, Interwetten, ePunkt, Starlinger, Raiffeisen Solution, Kommunalkredit AG.



Dr.ⁱⁿ Astin Malschinger

studierte an der Universität Wien und an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst. Sie ist seit 1999 Studiengangsleiterin des Studienganges Produktmarketing und Innovationsmanagements und leitet den Standort der Fachhochschule Wiener Neustadt am Campus Wieselburg. Ihre Schwerpunkte sind Marketingmanagement und integrierte Marktkommunikation. Sie hält Vorträge und Workshops in Russland und den USA, berät nationale und internationale Unternehmen in den Bereichen Produktkonzeption und Markteinführung.



Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits

Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb Management Consulting & Development GmbH und Fachbereichsleiter für Marktkommunikation und Vertrieb an der Fachhochschule Wiener Neustadt. Er ist seit über 35 Jahren im Verkauf, im Management und als Berater in Vertrieb und Marketing tätig.

Er berät und trainiert amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen und hat mehr als 500 Beratungs- und Trainingsprojekte in mehr als 30 Ländern durchgeführt. Basis aller seiner Bücher ist die Erkenntnis, dass Aktivitäten die Grundlage des Erfolgs sind. Die von ihm entwickelte Methode des Schlagzahlmanagements ist weltweit in hunderten Vertriebsorganisationen im Einsatz. Autor der Bücher „Regenmacher, Diven, Rosinenpicker“, „Was Profi-Verkäufer besser machen“, „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“ und „Schlagzahlmanagement“ sowie der Studienreihe „Produktivität im Vertrieb“.

Die Top-ExpertInnen aus Wissenschaft und Praxis



Dr.ⁱⁿ Marina Pinczolits

ist seit mehr als 30 Jahren im Verkauf und Management, als Beraterin, Trainerin und Businesscoach im Vertrieb und Marketing tätig. Sie berät nationale und internationale Unternehmen im Bereich Kundenmanagement und Vertrieb. Sie ist Gründerin und Geschäftsführerin des Instituts für Vertrieb, Lehrbeauftragte an der Fachhochschule für Wirtschaftsberatende Berufe, Lektorin von MBA-Lehrgängen und Verfasserin verschiedener Studien zum Thema Produktivitätssteigerung im Vertrieb.



Mag. Gerasimos Spyrtos

studierte Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Marktforschung an der Wirtschaftsuniversität Wien. Als Consumer & Market Knowledge Manager bei Procter & Gamble und später als Leiter der Category Management Abteilung bei Coca-Cola Hellenic Austria hat er mehrere strategische Initiativen für den österreichischen und europäischen Markt begleitet. Darunter zählen Joint Value Creation Projekte, Neuprodukteinführungen sowie Sortiment-, Promotion- & Point-Of-Sale Optimierungen. Seine Schwerpunkte sind Shopper Marketing, Category Management und Markt-/Konsumentenforschung, datenbasierte Marketing-Beratung. Ab April 2017 ist er als Inhaber & Geschäftsführer von BE PRINT3D im spannenden Bereich 3D-Druck tätig.



Mag. Martin Streicher

studierte Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Internationales Management und Marketing in Graz und Tokio. Er ist als Director für die global agierende Strategieberatung Simon-Kucher & Partners tätig und berät österreichische und internationale Kunden aus allen Branchen zu den Themen Pricing, Vertrieb und Strategie. Als ausgebildeter Organisationsentwickler hat er während seiner Zeit bei der Trigon Entwicklungsberatungs GmbH auch komplexe Organisations- und Change Management Projekte begleitet. Seit 2009 fungiert Martin Streicher auch als Vortragender für diverse Veranstaltungen des ÖPWZ.



Mag. (FH) Michael Torggler

leitet den Fachbereich Informationsmanagement an der Fachhochschule Wiener Neustadt. Er beschäftigt sich mit dem Einsatz von betrieblichen Informationssystemen zur Unterstützung von Customer Relationship Management (CRM). Seine derzeitigen Schwerpunkte liegen in der Verbreitungs- und Akzeptanzforschung zur Verwendung und Einführung von CRM-Systemen in österreichischen Unternehmen.

Michael Torggler unterrichtet an der Fachhochschule Wiener Neustadt in den Bereichen CRM und Wirtschaftsinformatik und hält Vorträge bei internationalen Konferenzen. Er hat Marktstudien zum Einsatz von CRM-Software und IT-Beratung am österreichischen Markt veröffentlicht und ist Autor von zahlreichen Fachpublikationen.



Mag. Andreas Weese

Managementtrainer und Berater von internationalen Unternehmen in Österreich, Deutschland, Frankreich, Osteuropa und der Schweiz. Als Praktiker über 25 Jahre Erfahrung in Marketing und Verkauf; seit 1991 selbstständig. Auf Grundlage von Potenzialanalysen arbeitet er mit den individuellen Stärken von Menschen. Als Mitglied der „Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten“ hält er zahlreiche internationale Vorträge zu Fragen des Managements und Verkaufs. Zu seinen Kunden zählen u.a. Bankhaus Spängler, Berliner Rundfunk, Billa, Bosch-Blaupunkt, Der Standard, Erste Bank, Fiat, Kodak, Marketing Club Austria, Pierre Lang, Renault, SOS Kinderdorf, Sparkassenakademie.

Ihr face2face-Netzwerk für Vertrieb & Verkauf

Punktgenau an Ihr Ziel – durch Networking und Experten Know-how

- Sie sind auf der Suche nach neuen Impulsen und Ideen, um Ihre Führungskompetenz und Ihre Performance zu verbessern?
- Sie möchten ein rasches Update Ihres Vertriebs-Know-hows?
- Und sind interessiert an praktikablen Instrumenten sowie erprobten Werkzeugen zur Produktivitätssteigerung?

Dann zahlt sich eine Mitgliedschaft im Forum Vertrieb & Verkauf auf jeden Fall für Sie aus.

Das Forum Vertrieb & Verkauf ist das Netzwerk für branchenübergreifenden Erfahrungs- und Wissensaustausch, Diskussion und Kommunikation im Vertrieb.

Ihre Vorteile im Visier

Sales Experts Meetings 4 x im Jahr

Ihre Gelegenheit zum Networking und Wissens-Update mit minimalem Zeitaufwand

Gratis-Abonnement des Magazins VERKAUFEN

Informieren Sie sich 6 x jährlich mit dem ersten österreichischen Branchenmagazin!

Vertriebs-Studien für Mitglieder kostenlos

Die aktuellen Studien – in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Wiener Neustadt.

Berufsqualifizierung auf höchstem Niveau zum Vorteilspreis

- Der **Fachhochschul-Lehrgang Marketing- und Vertriebs-Management**, eine akkreditierte und fundierte Ausbildung zur Stärkung Ihrer Kompetenz.
- Das **Österreichische Sales Forum**, Ihr jährlicher Impulstag für Verkaufsprofis
- Das **ÖPWZ-Weiterbildungsprogramm** mit einem vielfältigen Angebot von Seminaren, Lehrgängen und Tagungen zum Forum-Vorteilspreis

Besuchen Sie uns auf www.opwz.com/forum-vertrieb und erfahren Sie mehr!

Termine

Verkaufs- und Vertriebs-Management

Modul 1	9. – 10. März 2017
Modul 2	6. – 7. April 2017
Modul 3	18. – 19. Mai 2017
Modul 4	28. – 30. Juni 2017

Marketing-Management

Modul 1	5. – 6. Oktober 2017
Modul 2	19. – 20. Oktober 2017
Modul 3	9. – 10. November 2017
Modul 4	23. – 24. November 2017
Modul 5	30. November – 1. Dezember 2017

jeweils Donnerstag und Freitag bzw. Mittwoch,
Donnerstag und Freitag von 9:00 bis 17:00 Uh

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen mit **16 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.



Ort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockgasse 6
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an:
Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Ihre Teilnahme-Investition (exkl. 20 % MWSt.)

jeweils inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,
Pausenerfrischungen, Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat

Verkaufs- und Vertriebs-Management (9 Tage)

€ 4.250,- pro Person
€ 3.950,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf
Marketing-Management (10 Tage)

€ 4.720,- pro Person
€ 4.420,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf

Je Modul (2 Tage)

€ 1.035,- pro Person
€ 955,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf

Je Modul (3 Tage)

€ 1.550,- pro Person
€ 1.450,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf

Vorteilspreis für die gesamte Ausbildung

inkl. Studiengebühr der FH Wiener Neustadt (19 Tage)
(exkl. 20% MwSt.)

€ 8.370,- pro Person
€ 7.970,- für Mitglieder im Forum Vertrieb & Verkauf

Prüfungsgebühr je Teilabschluss (exkl. 20% MWSt.)

€ 245,-

Zugangsvoraussetzungen

für den gesamten Lehrgang

- BewerberInnen ohne abgeschlossenes Studium:
Mindestens 24 Monate Berufspraxis
- BewerberInnen mit abgeschlossenem
Studium: 6 Monate Berufspraxis

Rücktritt

Bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Tag des Lehrgangsbegins ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Zertifikat und Abschluss

Die TeilnehmerInnen erhalten das Teilnahme-Zertifikat mit der Bestätigung über die erworbene Qualifikation und der besuchten Module/Lehrinhalte. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, nach Absolvierung der einzelnen Teilbereiche eine Prüfung abzulegen. Die Prüfung besteht in der Präsentation einer Fallstudie/eines konkreten Projekts bzw. einer Problemlösung aus Ihrem Tätigkeitsbereich. Nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Lehrgangs schließen Sie mit dem **Diplom „Akademische/r Marketing- und Vertriebs-Manager/in“** ab.



Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.



Kontakt

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Lehrgang: Mag.^a Barbara Halapier, +43 1 533 86 36-58
barbara.halapier@opwz.com

Programmänderungen aus dringendem Anlass vorbehalten.



Marketing- und Vertriebs-Management FH-Lehrgang Fachhochschule Wiener Neustadt/ÖPWZ

Verkaufs- und Vertriebs-Management

<input type="checkbox"/>	Alle Module Verkaufs- und Vertriebs-Management (9 Tage)	€ 4.250,-		🔺 € 3.950,-	
<input type="checkbox"/>	Modul 1 9. – 10. März 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 703 711
<input type="checkbox"/>	Modul 2 6. – 7. April 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 704 712
<input type="checkbox"/>	Modul 3 18. – 19. Mai 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 705 713
<input type="checkbox"/>	Modul 4 28. – 30. Juni 2017	€ 1.550,-		🔺 € 1.450,-	MV 706 714
<input type="checkbox"/>	Prüfungsgebühr	€ 245,-			

Marketing-Management

<input type="checkbox"/>	Alle Module Marketing-Management (10 Tage)	€ 4.720,-		🔺 € 4.420,-	
<input type="checkbox"/>	Modul 1 5. – 6. Oktober 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 710 730
<input type="checkbox"/>	Modul 2 19. – 20. Oktober 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 710 731
<input type="checkbox"/>	Modul 3 9. – 10. November 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 711 732
<input type="checkbox"/>	Modul 4 23. – 24. November 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 711 733
<input type="checkbox"/>	Modul 5 30. Nov.– 1. Dez. 2017	€ 1.035,-		🔺 € 955,-	MV 711 734
<input type="checkbox"/>	Prüfungsgebühr	€ 245,-			

Verkaufs- und Vertriebs-Management & Marketing-Management

- Gesamte Ausbildung (19 Tage) € 8.370,- | 🔺 7.970,-
- Der Nachweis für die Zugangsvoraussetzung liegt bei.

*Jetzt
anmelden!*

Information und Beratung: Mag.^a Barbara Halapier, E-Mail: barbara.halapier@opwz.com, Tel. +43 1 533 86 36-58

Alle Preise exkl. 20 % MWSt.

* Bitte füllen Sie für jede(n) TeilnehmerIn einen eigenen Anmeldebogen aus.

🔺 MitarbeiterInnen aus Unternehmen, die Mitglied im Forum Vertrieb & Verkauf sind.

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift

Senden Sie mir Infos über das Forum Vertrieb & Verkauf