

# Sales Management

für technische Produkte und Dienstleistungen

**MA**

WIRTSCHAFT



**FACHHOCHSCHULE  
WIENER NEUSTADT**

Austrian Network for Higher Education

[fhwn.ac.at](http://fhwn.ac.at)



„Erfolg in der Vertriebssteuerung bedeutet die Stellschrauben zu kennen. Mein Master lieferte mir das notwendige Know-how dafür.“

Gerald Liebenritt  
Student Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen  
Gebietsverkaufsleiter OTIS



# Das Studium für Ihre Karriere im Vertrieb technischer Produkte

## ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- Abschluss eines Bachelor- oder eines gleich- bzw. höherwertigen Studiums
- Nachweis der Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache
- Facheinschlägigkeit: 30 ECTS aus wirtschaftswissenschaftlichen Fächer

## ORGANISATIONSFORM

- Berufsbegleitendes Studium, in Blockform organisiert
- Freitags von 14:30 bis 22 Uhr, samstags von 8 bis 18 Uhr

## AUFNAHMEVERFAHREN

- Bewerben Sie sich unter [onlinebewerbung.fhwn.ac.at](https://www.fhwn.ac.at/onlinebewerbung).
- Laden Sie alle für die Anmeldung erforderlichen Dokumente hoch (Motivations schreiben, Lebenslauf mit Foto, Zeugnisse etc.).
- Sie erhalten eine Einladung zu einem Aufnahmeverfahren.
- Ca. 2 Wochen nach dem letzten Gespräch erhalten Sie eine Verständigung über den Aufnahmestatus.



### AKADEMISCHER GRAD

Master of Arts in Business, MA



### ECTS

120



### DAUER

4 Semester



### SPRACHE

Deutsch und Englisch



### STUDIENBEGINN

Anfang September



### STUDIENORT

Campus Wiener Neustadt



## HIGHLIGHTS

- Entwicklung von Vertriebsstrategien für komplexe beratungsintensive Produkte und Dienstleistungen
- Verhaltensorientiertes Training mit modernster Technik im Sales-Labor
- Stärkung der Auftritts- und Coachingkompetenz für Vertriebsorganisationen
- Kooperationsprojekte mit national und international tätigen Unternehmen



## DETAILINFOS

Weiterführende Detailinformationen zum Studiengang sowie alle Termine und Fristen finden Sie unter [fhwn.ac.at/mtsm](https://www.fhwn.ac.at/mtsm).



## FÜR SIE DA!

### Studienberatung & Administration

Kludia Kopp

[kludia.kopp@fhwn.ac.at](mailto:kludia.kopp@fhwn.ac.at)  
+43 (0) 2622 | 89 0 84 - 397

# Das Fachstudium für herausragende Verkaufsstrategien

Der Fokus im Studium „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ liegt auf der Vermittlung von Handlungskompetenzen im strategischen und operativen Sales Management im Hinblick auf Vertrieb von komplexen, beratungsintensiven Produkten und Dienstleistungen.

Die Ausbildung umfasst neben vertriebllichem Fachwissen, Sozial- und Selbstkompetenz auch verhaltensorientierte Verkaufsstrategien und eine wissenschaftlich-akademische Ausbildung.

Technische Sales ManagerInnen sind die Schnittstelle zwischen IndustriekundInnen und HerstellerInnen. Sie verfügen über die interdisziplinäre Kompetenz, um mit KundInnen Lösungen zu erarbeiten.

Der Bedarf nach einer vertiefenden Ausbildung für den Vertrieb von technischen Produkten und Dienstleistungen ist an einem Technologiestandort wie Österreich von hoher Bedeutung. Das bestätigt auch die steigende Nachfrage nach hochqualifizierten technischen Sales ManagerInnen am Arbeitsmarkt.

Die Vernetzung des Studiengangs mit internationalen Top-Hochschulen im Bereich des Vertriebes, eine Vielzahl von externen ReferentInnen mit hohem Praxisbezug und langjähriger Erfahrung sowie ein durch das Sales-Labor unterstütztes Verkaufstraining und Coaching bilden die Alleinstellungsmerkmale des Studiums.



**Mag. (FH) Johannes Reiterer, MA**  
Studiengangsleitung

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 412  
[johannes.reiterer@fhwn.ac.at](mailto:johannes.reiterer@fhwn.ac.at)

Mag. (FH) Johannes Reiterer, MA, Studiengangsleitung

# „Optimale Vorbereitung auf eine Karriere im Sales Management durch vernetztes vertriebliches Denken.“

## VERKAUFSKOMPETENZ FÜR TECHNIK-PROFIS

Basierend auf vertriebsrelevantem Fachwissen und verhaltensorientierten Verkaufsstrategien ist das Studium ideal für den Vertrieb von beratungsintensiven Produkten und Dienstleistungen sowie komplexen Verkaufsprozessen. Im Masterstudium werden somit vertriebliches Denken sowie soziale Fähigkeiten gezielt geschult und mit vorhandener technischer Anwendungskompetenz kombiniert.

## SALES-LABOR-UNTERSTÜTZTES VERKAUFSTRAINING

Die Studierenden werden in anwendungsorientierten Fächern wie beispielsweise der Verkaufsgesprächsführung im Sales-Labor unterrichtet. Diese Einrichtung und Trainingsmethode ist in Österreich als einzigartig im Hochschulbereich anzusehen.

Das Labor ist mit Video- und Thermokameras, Hautwiderstandsmessgerät und Einwegspiegel ausgestattet, um Daten wie Herzschlag, Wärmazonen und Hautleitwert während der Trainings aufzuzeichnen. Ziel der Messungen ist der Rückschluss der biometrischen Daten auf das individuelle Stresslevel und den Einfluss auf die eigene Leistungsfähigkeit im Verkaufsgespräch.

Kritische Selbstreflexion und umfassende Verhaltensanalysen in Rollenspielen sowie regelmäßige Feedbackrunden zeichnen die Verkaufstrainings aus. Dabei lernen Sie, sich als Sales ManagerIn für technische Produkte und Dienstleistungen sicher und selbstbewusst zu präsentieren.

## PRAXISORIENTIERTE LEHRE MACHT DEN UNTERSCHIED

Die Lehrveranstaltungen weisen einen Workshop-Charakter mit hohem Interaktionsgrad auf. So werden von Studierenden regelmäßig Vertriebsprojekte und Aufgabenstellungen von nationalen und internationalen Kooperationspartnern bearbeitet (z. B. Samsung Electronics Austria, Canon Austria, Oracle Austria GmbH).

Die Lehrveranstaltungsleitung durch externe ExpertInnen sichert die Praxisorientierung und den kontinuierlichen Einbau von praxisrelevanten Trends in der Lehre. So bilden Keynote-Speaker aus dem Verkaufsbereich, ExpertInnen der Verhandlungsführung, KommunikationstrainerInnen sowie UnternehmensberaterInnen einen wichtigen Teil der Vortragenden.

## INTERNATIONALE VERNETZUNG, AKTIV GELEBT

Der Studiengang ist Gründungsmitglied der „Academic Association of Sales Engineering“ (AASE), welche sich aus 13 europäischen Top-Hochschulen im Bereich des operativen und strategischen Vertriebs zusammensetzt. Diese Kooperationen garantieren eine kontinuierliche Weiterentwicklung im Forschungs- und Lehrbereich.

Ein internationaler Milestone im Masterstudium ist die jährlich stattfindende European Sales Competition an internationalen Partnerhochschulen, an der Top-Studierende des Studiengangs teilnehmen können.



# Sales + Technik = hervorragende Karrierechance

Als AbsolventIn des Studiengangs können Sie eigenverantwortlich vertriebspezifische Projekte planen, leiten und in den bestehenden Organisationskontext integrieren.

Sie sind in der Lage, Vertriebsorganisationen und -prozesse aufzubauen und zu optimieren. Sie besitzen das Rüstzeug, die Salesperformance durch den gezielten Einsatz von Vertriebskennzahlen und präzisiertem Vertriebscontrolling zu verbessern und in Verbindung mit dem Customer Relationship Management im Unternehmens- bzw. Vertriebskontext anzuwenden.

Im Rahmen des Studiums arbeiten Sie an Ihrem persönlichen Verhandlungsgeschick sowie an Ihren Team- und Führungsqualitäten und verfeinern Ihre empathischen Fähigkeiten im Umgang mit KundInnen.

## STIMMEN AUS DER PRAXIS

„Besonders überzeugend am neuen Masterstudium der FH Wiener Neustadt ist die systematische Anwendung von vertriebsrelevanten Inhalten auf technische Produkte und Dienstleistungen. Dadurch werden Studierende ideal auf eine technische Vertriebskarriere im Account, Product oder Area Management vorbereitet.“

**Prof. (FH) Mag. Dr. Karl Pinczolics**  
Vertriebsexperte & Referent im Studiengang

„Der Mensch wirkt zu 38 Prozent über die Stimme und Sprache. Wer sprachliche Fertigkeiten beherrscht, verkauft besser! Mit einfachen Werkzeugen lassen sich Stimme und Sprache effizient trainieren.“

**Daniela Zeller**  
Kommunikationsexpertin, Moderatorin & Referentin im Studiengang

„Ganzheitliche Ansätze zur Vertrieboptimierung, von der Analyse bis zur Umsetzung, werden im neuen Masterstudium StudentInnen nähergebracht. Eindimensionale und theoretische Ausbildung war gestern. AbsolventInnen können komplexe Aufgabenstellungen lösen, eine breite Expertise aus allen Branchen vorweisen und den Bogen zwischen Wirtschaft und Technik spannen.“

**Martin Rada**  
Export- und Vertriebsmanager & Referent im Studiengang



## BERUFSFELDER & KARRIERE

- Sales ManagerIn für technische Produkte bzw. Dienstleistungen
- Key-Account-ManagerIn, Large-, Major- bzw. Global-Account-ManagerIn
- VertriebsleiterIn
- VertriebsberaterIn und VertriebstrainerIn
- ProduktmanagerIn, VertriebscontrollerIn
- VertriebsmanagerIn im Technologie-, Technik- und technischen Dienstleistungsbereich
- Customer Service ManagerIn



# Studienplan

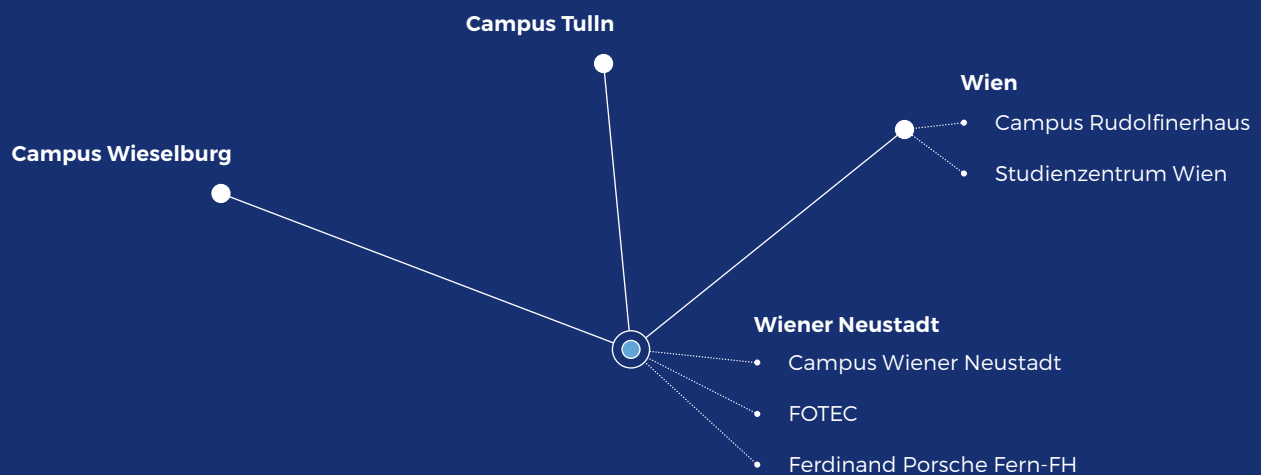
## BERUFSBEGLEITENDES PROGRAMM

1. Semester	ECTS	30	2. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 1: Produktverkauf	5		Verkaufstraining 2: Komplexer Dienstleistungsverkauf	5	
Sales Management	4		Communication Tools B2B	4	
Vertriebspsychologie und -konzeption	5		Customer Relations und Account Management	4	
Auftrittskompetenz im Vertrieb	4		Vertriebsrecht und Compliance	4	
Kennzahlenrechnung im technischen Vertrieb	4		Produkt- und Projektmanagement	4	
English 1	4		Opportunity and Database Management	4	
Organisationskultur	4		English 2	5	
3. Semester	ECTS	30	4. Semester	ECTS	30
Verkaufstraining 3: Challenger und Preisverhandlung	5		Verkaufstraining 4: Selling to Top-Executives	5	
Innovationsmanagement	5		Kommunikation in Organisationen	4	
Market Research im Vertrieb	4		Coachingkompetenz	3	
Business Development Challenge	4		Integratives Sales-Management-Projekt	6	
Masterarbeit Teil 1 und Masterarbeitsseminar	12		Masterarbeit Teil 2	12	
			Masterprüfung		



# FACHHOCHSCHULE WIENER NEUSTADT

Austrian Network for Higher Education



## **Campus Wiener Neustadt** University of Applied Sciences

Johannes Gutenberg-Straße 3  
2700 Wiener Neustadt, Austria

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 0  
office@fhwn.ac.at  
fhwn.ac.at

## **Fachhochschule Wiener Neustadt GmbH**

Johannes Gutenberg-Straße 3  
2700 Wiener Neustadt, Austria

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 0  
office@fhwn.ac.at  
fhwn.ac.at

**Wirtschaft | Technik | Gesundheit | Sicherheit | Sport**