



**JETZT
INFORMIEREN**

Technical Sales and Marketing

Bachelor | Berufsbegleitend

Folge uns





Markus Lagler, BA MSc

Head of Fire Safety Application
Center E-House & Battery
Energy Storage
Siemens Österreich

„Die Anforderungen an Fachkräfte befinden sich in einem stetigen Wandel, die moderne Arbeitswelt verlangt jungen Talenten viel ab. Neben spezifischem Wissen ist es vor allem eine hohe Problemlösungskompetenz, die gepaart mit einem Blick für Wirtschaftlichkeit, das große Ganze und die Menschen dahinter über Erfolg oder Niederlage im internationalen Wettbewerb entscheidet. Ich bin überzeugt davon, dass Absolvent:innen von Technical Sales and Marketing nicht nur mit einem mit Know-How prall gefüllten Werkzeugkasten das Studium abschließen, sondern dass sie auch über die notwendige interpersonelle und interkulturelle Kompetenz verfügen, um dieses zur Anwendung zu bringen und damit an den Problemen unserer Zeit zu arbeiten.“



Liebe:r Interessent:in,

wir freuen uns, dass Sie sich für den berufsbegleitenden Bachelor-Studiengang Technical Sales and Marketing interessieren. Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen einen umfassenden Einblick in die Inhalte, die Karrieremöglichkeiten und die Struktur unseres Studiengangs geben, um Sie bei Ihrer Entscheidung bestmöglich zu unterstützen.

Der Bachelor-Studiengang Technical Sales and Marketing vereint die entscheidenden Säulen der Unternehmenswelt miteinander. Als Absolvent:in werden Sie nicht nur Spezialist:in in Vertrieb und Marketing sein, Sie lernen gleichzeitig über Abteilungsgrenzen hinweg zu denken. Diese Vielseitigkeit macht den Unterschied. Sie sind in der Lage Herausforderungen zu sehen und zu verstehen wie diese sich aus verschiedenen Perspektiven präsentieren. Durch dieses Studium entsteht ein einzigartiger Überblick, der Absolvent:innen zu unverzichtbaren Entscheidungsträger:innen macht. Absolvent:innen entwickeln dank dieses Studiums ein herausragendes Verständnis, mithilfe dessen Sie die Schnittstelle zwischen Mensch und Technologie gestalten können. Wir bereiten Sie darauf vor, die Zukunft des Vertriebs und Marketings zu managen und vermitteln Ihnen auch den souveränen Umgang mit modernsten digitalen Technologien, wie Virtual Reality oder Augmented Reality. Dabei sind die technischen Lehrveranstaltungen so konzipiert, dass auch Personen ohne technische Vorkenntnisse die Lehrinhalte erlernen können.

Sie sind damit optimal für verantwortliche Positionen im Marketing, Vertrieb, Produktmanagement oder auch Business Development vorbereitet. Arbeiten Sie mit innovativen Technologien, entwickeln Sie Marketingstrategien, steigern Sie Verkaufszahlen und gestalten Sie die Geschäftswelt der Zukunft!

Dieser Studiengang gibt Ihnen ein umfangreiches Fundament für Ihren persönlichen Erfolg und öffnet Ihnen die Türen zu spannenden Berufsmöglichkeiten.



Ing. Mag. Robert Monsberger

Studiengangsleiter

Technical Sales and Marketing

Bachelor | Berufsbegleitend

Was Sie im Studium erwartet

Der Bachelor-Studiengang ist optimal auf die aktuellen Anforderungen und Entwicklungen der Arbeitswelt ausgerichtet und vermittelt Ihnen gezielt alle für die Praxis relevanten Kompetenzen und Inhalte. Als Absolvent:in sind Sie in der Lage:

- Erfolgreich zu verkaufen
- Eigenverantwortlich vertriebs- und marketingspezifische Projekte zu planen und zu leiten.
- Vertriebsorganisationen und Vertriebsprozesse aufzubauen und zu optimieren.
- Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen in spannenden Verkaufstrainings zu verbessern und dies in Verhandlungen einzusetzen
- Künstliche Intelligenz einzusetzen und Digitalisierung anzuwenden
- Vertriebs- und Marketingcontrolling durchzuführen.
- Die Prinzipien des Customer-Relationship-Managements (CRM) im Unternehmens- und Vertriebskontext anzuwenden.
- Technische und technologische Aspekte zu verstehen und zu kommunizieren.
- Juristische und betriebswirtschaftliche Aspekte des Managements und der Unternehmensführung einzuordnen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.
- In Vertrieb und Marketing Projekte zu leiten und Teams zu führen.

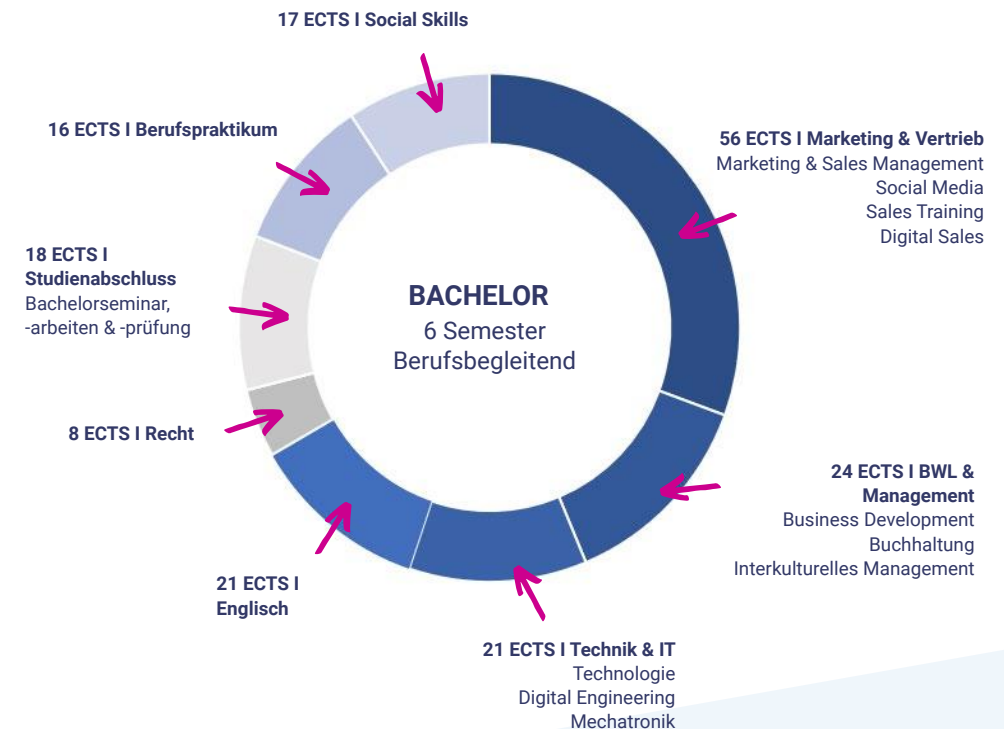
Was Sie nach dem Studium erwartet

Nach Ihrem Abschluss stehen Ihnen vielseitige Karrieremöglichkeiten offen:

- Sales Manager:in
- Marketing Manager:in
- Key-Account Manager:in
- Account Manager:in
- Customer Relationship Manager:in
- Produktmanager:in
- Pre-Sales Manager:in
- After-Sales Manager:in
- Projektleiter:in
- Teamleiter:in
- Business Developer:in
- Innovationsmanager:in
- Consultant

Schwerpunkte

Der Bachelor-Studiengang Technical Sales and Marketing bietet Ihnen eine wissenschaftlich fundierte und zugleich praxisorientierte Ausbildung am Puls der Zeit.



Curriculum

1. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Grundlagen Marketing	VO	D	Marketing 1	2
Angewandtes Marketing	UE	D		4
Business English 1	UE	E	English 1	3
Business English 2	UE	E		3
Präsentation	UE	D	Social Skills	2
Soziale Interaktion	UE	D		4
Grundlagen ABWL	VO	D	ABWL 1 - Grundlagen	3
Business English 3	UE	E		3
Grundlagen Technik	ILV	D	Technik 1	3
Technologie	ILV	D		3
Summe der ECTS				30

2. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Technisches Projektmanagement	ILV	D	Marketing 2	4
Grundlagen Vertrieb	VO	D		2
Social Media 1	VO	D	Social Media	3
Technical English 1	UE	E	English 2	3
Technical English 2	UE	E		3
Buchhaltung und Bilanzierung	ILV	D	ABWL 2 - Rechnungswesen	3
Kostenrechnung und (Projekt-)Finanzierung	ILV	D		3
Grundlagen bürgerliches Recht	ILV	D	Recht	3
Industrial Internet of Things	ILV	D	Technik 2	3
Spezifische Anwendungen Technik	ILV	D		3
Summe der ECTS				30

3. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Projektarbeit technischer Vertrieb	PS	D	Applied Sales	3
Technical English 3	UE	E		3
Social Media 2	ILV	D	Social Media	3
Sales Lab	UE	D	Sales 1	2
Vertriebscontrolling	ILV	D		2
International B2B Marketing & Sales	ILV	E		2
Verhandlungsführung im technischen Vertrieb	UE	D	Sales Training 1	2
Sales Training	UE	D		4

Unternehmensrecht	ILV	D	Recht	3
Mechatronik	ILV	D	Technik 3	3
Digital Engineering	ILV	D		3

Summe der ECTS				30
----------------	--	--	--	----

4. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
International Marketing Week	UE*	E	International Marketing Week	6
Intercultural Management	ILV	E	International Marketing & Management	3
International Networks & Clusters	ILV	E		3
Meetings & Negotiations	UE	E	Sales Engineering	3
Technical Sales	UE	D		3
Präsentation Sales	UE	D	Sales Training 2	2
Digital Sales	UE	E		4
Wissenschaftliches Arbeiten	UE	D	Applied Science	3
Technological Trends	ILV	E		3

Summe der ECTS				30
----------------	--	--	--	----

5. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Verkaufspsychologie	ILV	D	Marketing 3	4
Risiken im digitalen Vertrieb	ILV	D		2
Außenhandel	ILV	D	Sales 2	2
Sales Tools	ILV	D		4
Business Development	UE	E	Management 1	2
Unternehmensführung/Entrepreneurship	ILV	D		2
Business Leadership Skills	ILV	D		2
Innovations- und Technologiemanagement	ILV	D	Management 2	4
Business Game (Business Simulation)	ILV	E		2
Bachelorseminar Teil 1 (Technik)	SE	D	Bachelorarbeit 1	6

Summe der ECTS				30
----------------	--	--	--	----

6. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Module	ECTS
Bachelorseminar Teil 2	SE	D	Bachelorseminar 2	6
Praktikums-Workshop Pflichtpraktikum	UE	D	Praktikum	2 16
Bachelorprüfung			Bachelorprüfung	6
Summe der ECTS				30

VO: Vorlesung | ILV: Integrierte Lehrveranstaltung | UE: Übung | UE*: Übung mit geringem Prüfungsaufwand | SE: Seminar | PS: Projektseminar

Highlights

des Studiengangs Technical Sales and Marketing



Lernen mit modernsten digitalen Technologien, wie z.B. KI, Virtual und Augmented Reality



Hoher Anteil an On-line-Lehre von bis zu 50% für eine optimale Vereinbarkeit von Studium und Beruf



Vielfältiges Angebot an internationalen Erfahrungen und Ausbau der englischen Sprachkenntnisse





Im Rahmen meines Studiums hatte ich die Chance ein Auslandssemester in Südkorea an der Korea University zu absolvieren. Das Austauschprogramm war eine großartige Möglichkeit, die Kultur des Landes kennenzulernen und dabei eine neue Sprache zu erlernen. Die Partneruniversität bot außerdem verschiedene kostenlose Programme für Studierende an, um einen Einblick in koreanische Traditionen zu erhalten. Ich lebte fast ein halbes Jahr in Seoul und ich kann aus Erfahrung sagen – jede:r der:die in dieser Stadt war, verliebte sich. Mein Auslandsaufenthalt war ein einzigartiges Erlebnis und ich kann es zu 100 % weiterempfehlen. Ich konnte mich dadurch nicht nur fachlich, sondern auch persönlich weiterentwickeln.



Seda Erkus, BA
Absolventin und Security Sales Support, T-Systems Austria

Internationalität erleben

Die Hochschule für Wirtschaft & Gesellschaft kooperiert mit über 80 Partnerhochschulen auf der ganzen Welt. Aus diesem internationalen Netzwerk resultieren viele gemeinsame Projekte sowie ein intensiver Austausch von Lektor:innen und Studierenden.

Eine internationale Erfahrung ist ein obligatorischer Bestandteil unserer Ausbildung. Der Studiengang beinhaltet vielfältige Möglichkeiten, internationale Erfahrungen zu sammeln (u.a. Teilnahme an einer „International Marketing Week“ im 4. Semester oder ein Auslandssemester).

Ein Auslandsaufenthalt bietet Ihnen die einzigartige Möglichkeit, internationale Kontakte zu knüpfen, Ihre Fremdsprachenkenntnisse zu erweitern, andere Kulturen kennenzulernen und sich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln. Außerdem eröffnen Ihnen internationale Erfahrungen vielfältige Karrieremöglichkeiten.

Optionen für Ihren Auslandsaufenthalt

Sie können unsere Long-term mobility ([Auslandssemester](#) bzw. [-praktikum](#)) und Short-term mobility ([International Bachelor Weeks](#), [Summer Schools](#)) Angebote nutzen. Im Rahmen der kurzen Mobilitäten verbringen Sie eine bis mehrere Wochen an einer unserer Partnerhochschulen und haben die Möglichkeit, bei Workshops und Vorträgen inspirierenden Input von Expert:innen zu erhalten sowie in interkulturellen Teams zusammenzuarbeiten.



BEWERBUNGSFRIST FÜR AUSLANDSSEMESTER

Wintersemester: 15. März
Sommersemester: 15. September



LONG-TERM & SHORT-TERM MOBILITY ANGEBOTE

Auslandssemester bzw. -praktikum
International Bachelor Weeks
Summer Schools



PARTNERHOCHSCHULEN

u.a. in Belgien, Japan, Kanada, Südkorea, Finnland, Niederlande, UK & Deutschland



AUSLANDSAUFENTHALT

empfohlen im 4. Semester



Mag. Claus Inanger

Koordinator
Outgoing Studierende
claus.inanger@hwg.at
+43 1 720 12 86 - 22



Mag.^a Claudia Redtenbacher

Koordinatorin
International Weeks
claudia.redtenbacher@hwg.at
+43 1 720 12 86 - 80



Studieren an der Hochschule für Wirtschaft & Gesellschaft

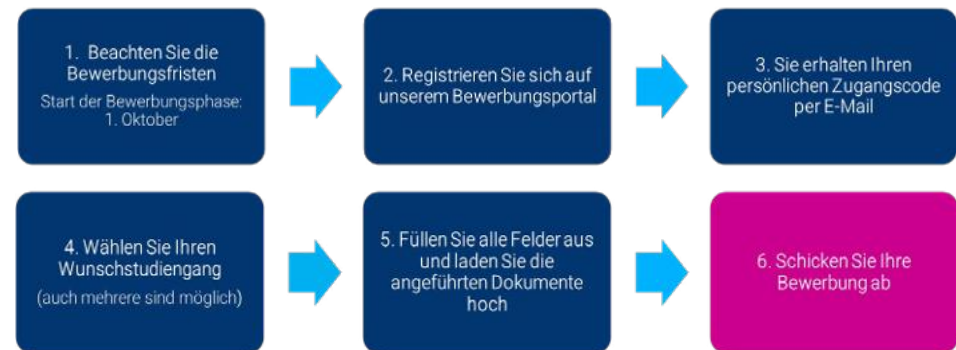
Aufnahmevoraussetzungen

Wenn Sie eine dieser Aufnahmevoraussetzungen für unsere Bachelor-Studiengänge erfüllen, steht Ihrer Bewerbung nichts mehr im Weg:

- Österreichische Matura oder Berufsreifeprüfung **oder**
- Studienberechtigungsprüfung für sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studien **oder**
- Ausländische Matura, die der österreichischen gleichwertig ist **oder**
- Facheinschlägiger Lehrabschluss bzw. Abschluss einer facheinschlägigen Berufsbildenden Mittleren Schule oder Werkmeisterschule plus Zusatzprüfungen in Deutsch, Englisch und Mathematik **oder**
- nicht facheinschlägiger Lehrabschluss bzw. Abschluss einer Berufsbildenden Mittleren Schule oder Werkmeisterschule plus facheinschlägige Kenntnisse und Kompetenzen aus einschlägiger beruflicher Praxis und Zusatzprüfungen in Deutsch, Englisch und Mathematik

Für diesen Studiengang benötigen Sie Deutschkenntnisse auf **CEFR-Niveau C1** sowie Englischkenntnisse auf **Niveau B2**.

Ihre Bewerbung in 6 Schritten



Aufnahmetest für Ihren Wunschstudiengang

Der Bachelor-Aufnahmetest besteht aus folgenden Testteilen: Textverständnis, Englisch, Mathematik, BWL und studiengangsspezifischen Themen. Der Test findet im Zeitraum März bis Juni online statt. Sobald wir Ihre Bewerbung überprüft haben und Sie die Aufnahmevoraussetzungen erfüllen, laden wir Sie per E-Mail zum Aufnahmetest ein. Ab dann haben Sie die Möglichkeit, sich innerhalb von sieben Tagen über das Bewerbungsportal Ihren Testtermin selbst zu buchen. Ab Ende Jänner stellen wir Ihnen auf unserer [Website](#) ein Vorbereitungsskriptum für den Aufnahmetest zur Verfügung, mit dem Sie sich optimal vorbereiten können.

In dem [Leitfaden „Bewerbung und Aufnahme“](#) geben wir Ihnen einen umfassenden Überblick, wie sich das Aufnahmeverfahren an unserer FH gestaltet – von Ihrer Registrierung auf dem Bewerbungsportal bis hin zur Aufnahme in den von Ihnen gewählten Studiengang.



7 gute Gründe

für ein Studium an der Hochschule für Wirtschaft & Gesellschaft

1 Praxisorientiert

mit Unternehmenspartner:innen und Lektor:innen aus der Wirtschaft

2 Innovativ

mit ausgezeichneter wissenschaftlicher Kompetenz

3 Berufsermöglichend

mit angepassten Studienzeiten und Online-Angeboten

4 Zukunftsorientiert

mit Studienprogrammen am Puls der Zeit

5 International

mit weltweitem Netzwerk

6 Familiär

in kleinen, motivierten Gruppen mit engagierten Lehrenden

7 Standort

mitten im Herzen Wiens, der lebenswertesten Stadt der Welt

Bleiben wir in Kontakt



 [instagram.com/hwg.wien](https://www.instagram.com/hwg.wien)

 [facebook.com/hochschulefuerwirtschaftundgesellschaft](https://www.facebook.com/hochschulefuerwirtschaftundgesellschaft)

 [tiktok.com/@hwg.wien](https://www.tiktok.com/@hwg.wien)

STUDIERENDE DER HOCHSCHULE
NUTZEN DIE **PRO VERSION**
DER STUDO APP
KOSTENFREI!

**ERHALTE STUDO PRO
KOSTENLOS**



Kalender

Mail

Noten

Chat

News

Technical Sales and Marketing

Auf einen Blick



ABSCHLUSS

Bachelor of Arts in Business (BA)



SPRACHE

Deutsch mit englischsprachigen
Lehrveranstaltungen



STUDIENDAUER

6 Semester | 180 ECTS



STUDIENPLÄTZE

Berufsbegleitend: 30



BERNADETTE O'CONNOR, MAG.A

Koordinatorin des Studiengangs
bernadette.oconnor@hwg.at
+43 1 720 12 86 - 295



STANDORT

Campus Media Quarter Marx
1030 Wien



STUDIENZEITEN

Berufsbegleitend: dreimal pro Woche
abends und am Samstag tagsüber



STUDIENGEBÜHR

€ 363,36 pro Semester
(+ ÖH-Beitrag)

**Deine Zukunft.
Dein Studium.**

Danke unseren Sponsoren

HAYS

EH
Endress+Hauser

Pipeliner CM

EVIDEN



Hochschule
für Wirtschaft
& Gesellschaft
des BFI Wien

Telefon: +43 1 720 12 86
E-Mail: info@hwg.at
www.hwg.at

Campus Media Quarter Marx
Maria-Jacobi-Gasse 1
1030 Wien