



**JETZT
INFORMIEREN**

Technisches Vertriebsmanagement

Bachelor | Berufsbegleitend

Folge uns





Phillipp Türke, BA

Absolvent und
Technischer Innendienst
& Produktentwicklung
Wienerberger Österreich

„Für mich war von Anfang an klar, dass ich in meinem Studium die beiden Fachgebiete Technik und Wirtschaft miteinander verbinden möchte. Der hohe Praxisbezug und das große Netzwerk mit meinen Studienkolleg:innen sind für mich die entscheidenden Gründe, warum ich mich sofort wieder für den Studiengang Technisches Vertriebsmanagement an der FH des BFI Wien entscheiden würde!“



Liebe:r Interessent:in,

wir freuen uns, dass Sie sich für den Bachelor-Studiengang Technisches Vertriebsmanagement interessieren. Die Wahl des richtigen Studiums kann oftmals herausfordernd sein und viele Fragen aufwerfen. Mit dieser Broschüre wollen wir Ihnen einen umfassenden Einblick in die Inhalte, die Karriere-möglichkeiten und die Struktur unseres Studiengangs bieten, um Sie bei Ihrer Entscheidung bestmöglich zu unterstützen.

Unternehmen stehen aktuell in den Bereichen Technik, Vertrieb und Marketing vor großen Herausforderungen: Produktionstechnik, Steigerung der Verkaufszahlen und neue Marketingtools verlangen nach Fachkräften, die auf diese Veränderungen proaktiv reagieren können. Dazu muss man über technisch und wirtschaftlich fundierte Kenntnisse verfügen sowie die neuesten Marketingtrends kennen und anwenden können. Durch die Kombination aus Know-how für Technik, Marketing und Vertrieb vermitteln wir Ihnen genau dieses Wissen und bilden Sie zur:zum lösungs- und praxisorientierten Sales-Expert:in aus. Die technischen Fächer sind so angelegt, dass auch Personen ohne technische Vorausbildung den Stoff erlernen können.

Innerhalb der Studiendauer von sechs Semestern erwarten Sie viele Highlights: In der Lehrveranstaltung „Teambildung“ werden Sie beispielsweise in der Vorweihnachtszeit einen gemeinnützigen Punschstand organisieren und für einen Tag betreiben. Im Rahmen des Praxisprojekts „Spielerisch Englisch lernen“ in Kooperation mit dem Tiergarten Schönbrunn wird ausgehend von der Erstellung eines Marketingkonzeptes durch die Anwendung von modernen Lernmethoden das Basisvokabular im Marketing- und Salesbereich auf kreative Weise erlernt. Weiters wird am Ende des vierten Semesters ein Business-Wettbewerb unter den Studierenden veranstaltet. Die Gewinner:innen dürfen anschließend bei der International Sales Competition in Finnland teilnehmen.

Wir sind uns bewusst, dass ein Bachelorabschluss eine Investition in Ihre Zukunft ist und genau wie Sie möchten wir, dass sich diese Investition auszahlt!



Ing. Mag. Robert Monsberger

Studiengangsleiter

Technisches Vertriebsmanagement

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:

- Eigenverantwortlich vertriebs- und marketingspezifische Projekte zu planen und zu leiten.
- Vertriebsorganisationen und Vertriebsprozesse aufzubauen und zu optimieren.
- Vertriebs- und Marketingcontrolling durchzuführen.
- Die Prinzipien des Customer-Relationship-Managements (CRM) im Unternehmens- und Vertriebskontext anzuwenden.
- Technische Abläufe im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Elektrotechnik und Elektronik zu verstehen und zu kommunizieren.
- Juristische und betriebswirtschaftliche Aspekte der Unternehmensführung einzuordnen und in Entscheidungsprozessen zu berücksichtigen.
- In Vertrieb und Marketing Projekte zu leiten und Teams zu führen.

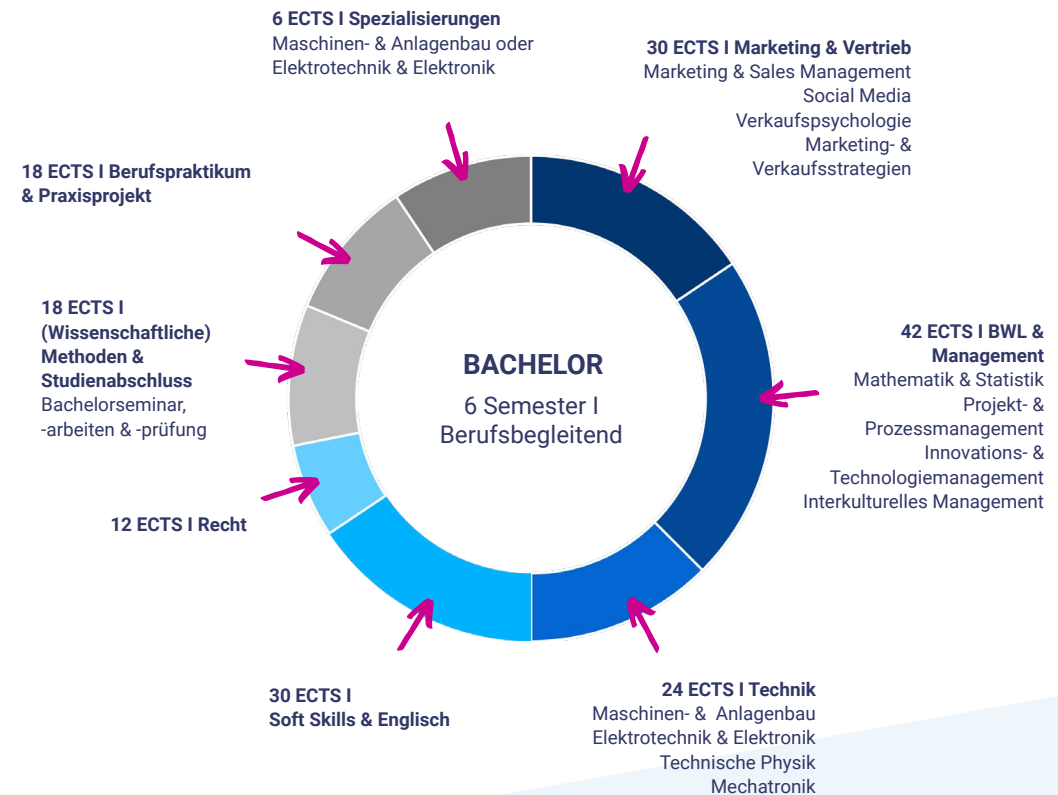
Was Sie nach dem Studium erwartet

Nach Ihrem Abschluss stehen Ihnen vielseitige Karrieremöglichkeiten offen:

- Kundenbetreuer:in für technische Produkte
- Key Account Manager:in
- Marketing- und Salesmanager:in
- Marketing- und Vertriebsleiter:in
- Vertriebsbeauftragte:r (Innen- und Außendienst)
- Vertriebsingenieur:in
- Exportmanager:in
- Exportsachbearbeiter:in

Schwerpunkte

Der Bachelor-Studiengang Technisches Vertriebsmanagement bietet Ihnen eine wissenschaftlich fundierte und zugleich praxisorientierte Ausbildung am Puls der Zeit.



Curriculum

1. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Grundlagen ABWL	VO	D	Grundlagen ABWL	3
Buchhaltung	ILV	D	Financial Accounting	3
Grundlagen Maschinenbau	ILV	D	Basis Technik	2
Grundlagen Elektrotechnik	ILV	D		2
Grundlagen technische Physik	ILV	D		2
Mathematik	ILV	D	Mathematik & Statistik	3
Statistik	ILV	D		3
Zeitmanagement & Lerntechniken	UE*	D	Social Skills 1	2
Teambildung	UE*	D		2
Präsentation	UE*	D		2
Business English Basics	UE	E	Englisch 1	3
Business English	UE	E		3
Summe der ECTS			30	

2. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Bilanzierung	ILV	D	Financial Accounting	3
Kostenrechnung	ILV	D	Grundlagen ABWL	3
Grundlagen Vertrieb	VO	D	Grundlagen Marketing & Vertrieb	2
Grundlagen Marketing	VO	D		2
Social Media	ILV	D		2
Spezifische Anwendungen E&E	ILV	D	Basis Elektrotechnik & Elektronik (E&E)	4
Labor E&E	UE	D		2
Spezifische Anwendungen M&A	ILV	D	Basis Maschinen & -anlagenbau (M&A)	4
Labor M&A	UE	D		2
Technical English 1	UE	E	Englisch 2	3
Technical English 2	UE	E		3
Summe der ECTS				30

3. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Process & Quality Management	ILV	E	BWL 1	3
Projektmanagement	ILV	D	BWL 2	3
New Sales Management	ILV	E	Sales Management 1	3
Vertriebscontrolling	ILV	D		3
Grundlagen des bürgerlichen Rechts	ILV	D	Recht 1	3
Unternehmensrecht	ILV	D		3

Meetings & Negotiations	UE	E	Englisch 3	4
International Marketing & Sales Basics	ILV	E		2
Mechatronik	UE	D	Vertiefung Technik	2
Technische Systeme	UE	D		2
Antriebstechnik	UE	D		2

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

4. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Grundlagen wissenschaftliches Arbeiten	UE	D	BWL 2	2
Schreibwerkstätte	UE	D		1
Finanzierung	ILV	D		3
International B2B Marketing & Sales	ILV	E	Sales Management 2	2
Sales Psychology & Sales Strategies	ILV	E		4
Moderation	UE*	D	Skills im Vertrieb	0,5
Risiken im Onlinehandel	ILV	D		1,5
Verhandlungsführung im techn. Vertrieb	UE*	D		2
International Sales Lab	UE	E		2
CRM Practice	ILV	E	IT-gestützter Vertrieb	4
Vertriebssoftware	ILV	D		2
Projektarbeit Technischer Vertrieb	PS	D	Techn. Anwendung im Vertrieb	3
Spezialisierungen (1 von 2)				
M&A			Techn. Anwendung im Vertrieb	
Internationale Technische Dokumentation	ILV	D		3
E&E			Techn. Anwendung im Vertrieb	
Internationale Technische Dokumentation	ILV	D		3
Summe der ECTS				30

5. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Modul	ECTS
Innovations- & Technologiemanagement International Networks & Cluster		D E	BWL 3	4 2
Bachelorseminar: Vertrieb (1.Teil)	SE	D/E	Bachelorarbeit 2	3
Vertriebsrecht inkl. Datenschutz Business Game (Business Simulation)	ILV	D/E	Recht 2	4 2
Konfliktmanagement	UE*	D	Social Skills 2	1
Business Leadership Skills	ILV	E		4
Digital Sales Competences	ILV	E		1
Spezialisierungen (1 von 2)			Bachelorarbeit 1	
M&A			Integrierte Anwendung: Technik & Vertrieb	
Bachelorseminar: M&A (1.Teil)	SE	D		3
Technologiebezogene Aspekte im Vertrieb	UE	D		3
Projektarbeit M&A	PS	D		3
E&E			Bachelorarbeit 1	
Bachelorseminar: E&E (1.Teil)	SE	D	Integrierte Anwendung: Technik & Vertrieb	3
Technologiebezogene Aspekte im Vertrieb	UE	D		3
Projektarbeit E&E	PS	D		3
Summe der ECTS				30

6. SEMESTER

LV-Bezeichnung	LV-Typ	Sprache	Module	ECTS
Intercultural Management	ILV	E	BWL 4	2
Außenhandel	ILV	D		2
Praktikums-Workshop	UE*	D		2
Bachelorseminar: Vertrieb (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 2	3
Praktikum				12
Bachelorprüfung				6
Spezialisierung M&A				
Bachelorseminar: M&A (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 1	3
Spezialisierung E&E				
Bachelorseminar: E&E (2. Teil)	SE	D	Bachelorarbeit 1	3
Summe der ECTS				30

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

Highlights

des Studiengangs Technisches Vertriebsmanagement



Karitatives Praxisprojekt „Punschstand“ im Rahmen der Lehrveranstaltung Teambuilding



Praxisprojekt mit Tiergarten Schönbrunn: Erstellung eines Marketingkonzeptes in Englisch



Studierende haben die Möglichkeit an der International Sales Competition in Finnland teilzunehmen





Internationalität erleben

Die FH des BFI Wien 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.

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.



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



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@fh-vie.ac.at
+43 1 720 12 86 - 22



Mag.ª Claudia Redtenbacher

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



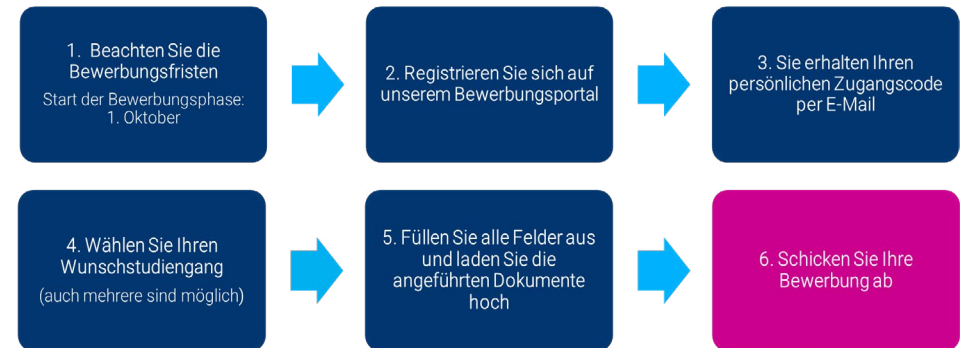
Studieren an der FH des BFI Wien

Zugangsvoraussetzungen

Wenn Sie eine dieser Zugangsvoraussetzungen 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**
- Facheinschlägige Lehre bzw. Abschluss einer facheinschlägigen berufsbildenden mittleren Schule plus Zusatzprüfungen in Englisch und Mathematik

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 Zugangsvoraussetzungen 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/Anfang Februar 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 FH des BFI Wien

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/fhdesbfiwien](https://www.instagram.com/fhdesbfiwien)

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

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

#fhdesbfiwien #wirsindFH #checkitout

STUDIERENDE DER FH DES BFI WIEN
NUTZEN DIE **PRO VERSION**
DER STUDO APP
KOSTENFREI!

**ERHALTE STUDO PRO
KOSTENLOS**



Kalender

Mail

Noten

Chat

News

Technisches Vertriebsmanagement

Auf einen Blick



ABSCHLUSS

Bachelor of Arts in Business (BA)



SPRACHE

Deutsch mit englischsprachigen
Lehrveranstaltungen



STUDIENDAUER

6 Semester | 180 ECTS



STUDIENPLÄTZE

Berufsbegleitend: 30



ELISABETH TOTH, MBA

Koordinatorin des Studiengangs
elisabeth.toth@fh-vie.ac.at
+43 1 720 12 86 - 921



STANDORT

Campus Media Quarter Marx
1030 Wien



STUDIENZEITEN

Berufsbegleitend: dreimal pro
Woche abends und am Samstag
tagsüber



STUDIENGEBÜHR

€ 363,36 pro Semester
(+ € 22,70 ÖH-Beitrag)

**Deine Zukunft.
Dein Studium.**

Danke unseren Sponsor:innen



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

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