Universität für
Weiterbildung
Krems

**Auszug aus Mitteilungsblatt 2026 / Nr. 22 vom 20. April 2026**

# 71. Verordnung der Universität für Weiterbildung Krems über das Curriculum des Weiterbildungsprogramms „Künstliche Intelligenz für Marketing & Sales Professionals“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

## Studium gemäß § 56 (1) UG, Certificate Program / CP, 12 ECTS-Punkte

### § 1. Qualifikationsprofil

Die rasante Entwicklung Künstlicher Intelligenz (KI) verändert Marketing- und Vertriebsprozesse grundlegend. Datengetriebene Entscheidungsmodelle, automatisierte Kund_inneninteraktionen, Predictive Analytics sowie personalisierte Ansprache entlang der Customer Journey eröffnen neue strategische und operative Möglichkeiten. Die Fähigkeit, KI-Technologien im Kontext von Marketing und Sales zielgerichtet einzusetzen, kritisch zu bewerten und nachhaltig zu implementieren, entwickelt sich damit zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor. Das Certificate Program „Künstliche Intelligenz für Marketing & Sales Professionals“ vermittelt fundierte Kenntnisse über die technologischen Grundlagen, Einsatzfelder und strategischen Implikationen von KI im marktorientierten Unternehmenskontext. Aufbauend auf einer Einführung in zentrale Konzepte des maschinellen Lernens und datenbasierter Systeme werden spezifische Anwendungsfelder im Bereich Marketing und Sales behandelt. Darüber hinaus werden ethische, rechtliche sowie datenschutzrechtliche Rahmenbedingungen reflektiert, um einen verantwortungsvollen und nachhaltigen KI-Einsatz sicherzustellen. Das Weiterbildungsprogramm legt besonderen Wert auf die Verknüpfung von technologischer Kompetenz mit betriebswirtschaftlichem Verständnis. Es adressiert strategische Fragestellungen der Implementierung ebenso wie operative Herausforderungen der Integration von KI in bestehende Marketing- und Vertriebsprozesse, Organisationsstrukturen und Geschäftsmodelle.

Das Weiterbildungsprogramm richtet sich an Professionals im Bereich Marketing- und Vertrieb, die KI-basierte Lösungen in ihren Verantwortungsbereichen evaluieren, implementieren oder weiterentwickeln möchten. Ebenso adressiert es Berater_innen und Fachkräfte, die Transformationsprozesse im Bereich datengetriebenes Marketing und Vertrieb begleiten.

Nach Absolvierung des Weiterbildungsprogramms können die Studierenden:

- die technologischen und strategischen Grundlagen von KI und maschinellem Lernen im Kontext von Marketing und Sales erläutern.

- rechtliche, ethische sowie gender- und diversitybezogene Fragestellungen im Einsatz von KI reflektieren.
- relevante KI-Anwendungsfelder entlang der Customer Journey beurteilen.
- ausgewählte KI-Toolkits zur datenbasierten Optimierung von Marketing- und Vertriebsprozessen anwenden.

### § 2. Studienform und Dauer

Das Weiterbildungsprogramm dauert 1 Semester und umfasst insgesamt 12 ECTS-Punkte. Der Ablauf des Weiterbildungsprogramms ist so organisiert, dass berufsbegleitend studiert werden kann.

Das Weiterbildungsprogramm wird grundsätzlich in deutscher Sprache abgehalten, einzelne Programminhalte werden jedoch in englischer Sprache stattfinden. Die Entscheidung darüber obliegt der Studienleitung und wird durch diese in geeigneter Form kundgemacht.

### § 3. Studienleitung

(1) Es ist eine Studienleitung zu bestellen. Diese kann aus einer oder mehreren hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierten Personen bestehen. Im Falle mehrerer Personen muss ein_e Koordinator_in bestimmt werden und zumindest eine der Personen muss die wissenschaftlichen Anforderungen durch Nachweis eines abgeschlossenen einschlägigen PhD- oder Doktoratsstudiums erfüllen.

(2) Die Studienleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Weiterbildungsstudiums, soweit diesbezüglich keine andere Zuständigkeit vorliegt. Besteht die Studienleitung aus mehreren Personen, werden Entscheidungen mit einfacher Mehrheit getroffen. Bei Stimmengleichheit entscheidet der_die Koordinator_in.

### § 4. Zulassungsvoraussetzungen

(1) Allgemeine Universitätsreife,

oder

(2) abgeschlossene Ausbildung auf mindestens NQR-Niveau IV,

oder

(3) mehrjährige einschlägige Berufserfahrung

### § 5. Studienplätze

(1) Die Zulassung zum Weiterbildungsstudium erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.

(2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studienstart zur Verfügung steht, ist von der Studienleitung nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

### § 6. Zulassung

Die endgültige Entscheidung und Zulassung der Studierenden bei Vorliegen der Voraussetzungen gemäß § 4 und § 5 obliegt gemäß § 60 Abs. 1 UG dem Rektorat.

### § 7. Aufbau und Gliederung

| Module | ECTS-Punkte |
|---|---|
| Modul I: KI in Marketing und Sales: Grundlagen, Strategien und Governance | 6 |
| Modul II: KI in Marketing und Sales: Use Cases und Anwendungen | 6 |
| **Summe** | **12** |

### § 8. Kurse

Die Module bestehen aus mehreren Kursen. Angaben zu den Kursen sind von der Studienleitung vor dem jeweiligen Programmstart kundzumachen. Detaillierte Informationen sind den Modulbeschreibungen zu entnehmen.

### § 9. Prüfungsordnung

Für die positive Absolvierung des Weiterbildungsprogramms sind folgende Leistungen zu erbringen:

- Modul I: Positive Absolvierung in Form von 2 prüfungsimmanenten Kursen.
- Modul II: Positive Absolvierung in Form von 2 prüfungsimmanenten Kursen.

Die detaillierten Prüfungsmodalitäten sind den Modulbeschreibungen zu entnehmen.

### § 10. Evaluierung und Qualitätsentwicklung

Alle Studienangebote sind in das gem. Hochschul-Qualitätssicherungsgesetz zertifizierte Qualitätsmanagement-System der UWK eingebunden. Die Kurse und das gesamte Weiterbildungsprogramm werden durch die Studierenden bzw. Absolvent_innen regelmäßig evaluiert. Die Rückmeldungen von Studierenden und Lehrenden sind maßgeblich für die qualitätsvolle Weiterentwicklung des Studienangebots.

**Auszug aus Mitteilungsblatt 2026 / Nr. 22 vom 20. April 2026**

## § 11. Abschluss

Nach der positiven Beurteilung aller Leistungen ist dem_der Studierenden ein Abschlusszeugnis auszustellen.

## § 12. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung im Mitteilungsblatt der Universität für Weiterbildung Krems folgt.