

MBA – Spezialisierung

Sales Management

Master of Business Administration – MBA
4 Semester, berufsbegleitend

www.donau-uni.ac.at/sales-mba





Der Verkauf ist der Beginn einer Beziehung

Erfolgreiche Unternehmen achten auf ein perfektes Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb, um die sensiblen Schnittstellen zu den Kund:innen optimal zu gestalten und zu diesen eine nachhaltige Beziehung aufzubauen und zu pflegen. Im Zeitalter der Digitalisierung ist erfolgreiches Sales Management weit mehr als der Abschluss eines Geschäfts – es ist die Kundenzentrierung entlang der gesamten Customer Journey. Lernen Sie, Vertriebsaktivitäten zeitgemäß zu steuern und Kund:innenorientierung umzusetzen.

„Der Verkauf ist nicht der Abschluss eines Geschäftes, sondern der Beginn einer Beziehung.“

– Henry Ford

Modularer Aufbau des Studiums

4 Spezialisierungsmodule „Sales Management“ (24 ECTS)

mit Themen wie Personal Skills, Sales Skills,
Touchpoint Marketing und Marketing Controlling

12 Pflichtmodule „General Management“ (36 ECTS)

mit Grundlagen der Betriebs- und Volkswirtschaft
sowie Inhalten aus Kerndisziplinen wie
Controlling, Strategie, Marketing, HR,
Unternehmensethik, Managing Complexity u.a.

3–5 Wahlmodule „General Management“ (15 ECTS)

die Sie aus dem umfassenden Kerncurriculum
wählen können, z.B. Transformatives
Management, International Business,
Wirtschaftsrecht, Studienreisen u.a.

MBA-Thesis (15 ECTS)



Studieninhalte

In den Spezialisierungsmodulen lernen Sie die sensiblen Schnittstellen zu Ihren Kund:innen optimal zu gestalten und zu diesen eine nachhaltige Beziehung aufzubauen und zu pflegen.

- > Kommunikation & Präsentation
- > Gesprächs- und Verhandlungsführung
- > Verkaufs- und Vertriebsmanagement
- > Key Account Management
- > Omnichannel Marketing
- > Marketing Automation & CRM
- > Marketing- und Vertriebs-Controlling
- > Preismanagement

Die Kernmodule des MBA-Studiums bieten eine an internationalen Standards ausgerichtete General Management-Ausbildung.

Qualifikationsprofil

Absolvent:innen der **Spezialisierung** „Sales Management“ sind in der Lage,

- > auf Marktgegebenheiten abgestimmte Vertriebsstrategien und -ziele zu formulieren
- > Vertriebsinstrumente im unternehmensspezifischen Kontext anzuwenden
- > Verkaufsgesprächs- und Verhandlungsstrategien zu entwickeln
- > Methoden und Strategien des Key Account Management anzuwenden
- > Konzepte der Kundengewinnung, -bindung und des Lead Managements zu entwerfen
- > Analysen des strategischen und operativen Vertriebs- und Marketing-Controlling durchzuführen

Absolvent:innen des „MBA“ sind in der Lage,

- > Zusammenhänge der betriebswirtschaftlichen Kerndisziplinen sowie Aspekte wirtschaftsrelevanter, gesellschaftlicher Querschnittsthemen zu diskutieren,
- > themen-, funktions- und/oder branchenspezifische Zusammenhänge innerhalb des gewählten Spezialisierungsgebietes zu diskutieren,
- > in der wirtschaftlichen Praxis erworbene Handlungsweisen durch Beschäftigung mit den theoretischen Grundlagen einzuordnen und mit neuen Erkenntnissen zu verknüpfen,
- > theoretisches Know-how aus betriebswirtschaftlichen Kerndisziplinen, wirtschaftsrelevanten gesellschaftlichen Querschnittsthemen sowie dem gewählten Spezialisierungsgebiet in eigenständiger Planung und Durchführung in ihren Arbeitsbereichen und in Projekten als Manager:innen umzusetzen,
- > in unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen Kerndisziplinen relevante Aspekte im Hinblick auf Gender & Diversity zu erläutern,
- > in Selbstreflexion ihre persönlichen und fachlichen Management-Fähigkeiten zu analysieren sowie daraus Entwicklungspotentiale abzuleiten,
- > im Rahmen einer eigenständigen schriftlichen Arbeit unter Anwendung des erworbenen Wissens systematisch Lösungsansätze für praxisrelevante Fragestellungen zu erarbeiten.

Das Studium

Das Weiterbildungsstudium „MBA – Spezialisierung Sales Management“ verbindet State-of-the-Art Managementwissen mit Vertriebskompetenzen.

Der Schwerpunkt der Spezialisierung liegt in der Verschmelzung von Forschungserkenntnissen mit umsetzbaren Strategien und praktischer Anwendung im Sales Management. Dabei wird die Verbindung zwischen Theorie und Praxis in relevanten Bereichen des Vertriebsmanagements in Bezug auf Strategien, Entscheidungsunterstützung, Analysetechniken und Gesprächsführung hergestellt, wobei im Mittelpunkt Kundenzufriedenheit und Kundenorientierung stehen.



wissenschaftliche Leitung

Dr. Andreas **Ihl**, MSc
Zentrum für Spezielle Betriebswirtschaftslehre

Studienleitung

Mag. (FH) **Tina Mock**
Zentrum für Spezielle Betriebswirtschaftslehre

Sales Management

Zielgruppe

Das Studium adressiert angehende Führungskräfte, die sich für einen weiteren Karriereschritt aktuelles und breit angelegtes Managementwissen aneignen wollen, sowie einen Schwerpunkt im Bereich Sales Management setzen wollen.

Die Spezialisierung adressiert Vertriebsexpert:innen/ Vertriebsleiter:innen jeder Branche, Geschäftsführer:innen von Klein- und mittleren Unternehmen, Verkaufsleiter:innen mittelständischer Unternehmen, Gebietsverkaufsleiter:innen, Führungsnachwuchs im Vertrieb, Key Account Manager:innen, Außendienstmitarbeiter:innen

Zulassungsvoraussetzungen

- > Abgeschlossenes Hochschulstudium
- > und zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung

Kurzinfos

Abschluss

Master of Business Administration – MBA

Sprache

Deutsch

Studienort

Universität für Weiterbildung Krems

Dauer

4 Semester, berufsbegleitend

ECTS-Punkte

90

Kosten

- > EUR 16.900,- (Kerncurriculum Distance Learning, Spezialisierung Blended Learning)
- > EUR 23.900,- (Kerncurriculum und Spezialisierung Blended Learning)

Lernformat

- > Blended Learning (Präsenzlehre mit Vor- und Nachbereitungsphasen)
- > Distance Learning (Online-Fernstudium)

Es besteht die Möglichkeit, zunächst in das Certificate Program „Sales Management“ einzusteigen.

Bei späterem Einstieg in das MBA-Studium können die absolvierten Module inhaltlich und finanziell angerechnet werden.

Akkreditierung





Die Universität für Weiterbildung Krems ist spezialisiert auf berufsbegleitende Weiterbildung. Als öffentliche Universität arbeitet sie mit ihrer Expertise in Forschung und Lehre an der Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen und richtet ihr Studienprogramm danach aus. Sie wendet sich mit ihren Weiterbildungsstudien und kürzeren Weiterbildungsprogrammen in zehn thematischen Feldern insbesondere an Berufstätige. Mit über 7.500 Studierenden aus 90 Ländern verbindet die Universität für Weiterbildung Krems langjährige Erfahrung in wissenschaftlicher Weiterbildung mit Innovation und höchsten Qualitätsstandards in Forschung und Lehre. Die Universität führt das Qualitätssiegel der AQ Austria. Krems liegt in der einzigartigen Natur- und Kulturlandschaft Wachau, 60 km von Wien entfernt.

Information und Anmeldung

Universität für Weiterbildung Krems
Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften / Danube Business School
Dr.-Karl-Dorrek-Straße 30, 3500 Krems

Angela Schmelz
+43 (0)2732 893-2829
angela.schmelz@donau-uni.ac.at

www.donau-uni.ac.at/sales-mba

