



MASTER OF ARTS IN BUSINESS – MA **INTERNATIONAL MARKETING & SALES**

Berufsbegleitendes Studium in englischer Sprache

Sie wollen Marktpotenziale aufspüren und neue Märkte auf globaler Ebene erschließen oder für Ihr Unternehmen weiter ausbauen? Sie wollen die Herausforderungen des internationalen Vertriebs verstehen und bewältigen?

Nach dem Masterstudium **International Marketing & Sales** (IMS) betrachten Sie die beiden Bereiche Marketing und Sales als Einheit und setzen dabei den Fokus auf Digitalisierung und Internationalisierung der eigenen Vertriebsorganisation. Sie kennen und verstehen die Aufgaben und Prozesse im Marketing und Vertrieb von internationalen Organisationen, entwickeln Marketing- und Vertriebskonzepte und setzen diese global in einem Multichannel-Umfeld um.

Werden Sie Expertin bzw. Experte, um die Herausforderungen des erfolgreichen Verkaufens in einer vernetzten, globalen Welt anzunehmen und neu zu gestalten.

ÜBER DAS STUDIUM

Praxisbezogene Lehrveranstaltungen zum Thema Marketing und Verkauf, Market Intelligence and Development, Digital Sales and Global Account Management sowie zu strategischem Management bilden das Fundament des Studienplans. Von Studienbeginn an verfolgen Sie konsequent das Ziel einer hochwertigen Masterarbeit und werden an methodische Fragestellungen im Propädeutik-Modul herangeführt. Lehrveranstaltungen zu Führungsthemen und ein interdisziplinäres Angebot an wählbaren Modulen im Kontextstudium runden den Studienplan ab.

Alle Lehrveranstaltungen im Kernstudium finden in englischer Sprache statt, um Ihre Sprachkompetenz für internationale berufliche Tätigkeiten weiterzuentwickeln.

Sie profitieren von einer Mischung aus internen und externen Hochschullehrenden aus aller Welt, die Ihnen eine hervorragende Tiefe und Breite an Lernangeboten, Übungsbeispielen und Fallstudien bietet. Projekte und Übungen finden in kleinen Gruppen statt.

Nach Abschluss des Studiums:

- kennen und verstehen Sie die Aufgaben und Prozesse im Marketing und Vertrieb von internationalen Unternehmen,
- kennen Sie die Herausforderungen in der Digitalisierung und Internationalisierung der Märkte aus vielfältigen Blickwinkeln und Praxisbeispielen,
- können Sie Fach- und Führungsaufgaben zum Aufbau eigener Vertriebskanäle in internationalen Teams übernehmen,
- haben Sie erfolgreich eine relevante Problemstellung in Ihrer Masterarbeit wissenschaftlich analysiert und bearbeitet.

HERAUSFORDERUNG STUDIUM UND BERUF

Das viersemestriges Masterstudium ist berufsbegleitend konzipiert und orientiert sich an den zeitlichen Ressourcen berufstätiger Fach- und Führungskräfte.

Folgende beispielhafte Maßnahmen unterstützen die Vereinbarkeit von Studium, Beruf und privater Zeit (Berufstätigkeit mit 50–80 % möglich):

- Das Semester ist in drei Teile zu je fünf Wochen strukturiert. In diesen Teilen finden jeweils eine oder zwei Lehrveranstaltungen geblockt statt.
- Prüfungstermine finden – wenn möglich – gleich nach Abschluss des Blocks statt, um komprimierte Prüfungssituationen am Ende des Semesters zu vermeiden.
- Die Lehrveranstaltungen sind langfristig planbar und finden überwiegend freitags von 14 bis 22 Uhr sowie samstags von 8 bis 17 Uhr statt.
- Grundlagenveranstaltungen, die im 1. Semester unter der Woche stattfinden (freiwillige Anwesenheit), werden auf Video aufgezeichnet und können zeitlich individuell nachbereitet werden.
- Projekte, Gruppenarbeiten und die Möglichkeit zum Selbststudium bieten eine flexible Zeiteinteilung.
- Die Verfügbarkeit elektronischer Medien (Skripte, eBooks, Aufsätze in Fachdatenbanken) ist sehr hoch und wird laufend ausgebaut.

Die Infrastruktur an der FH Vorarlberg steht Ihnen an 7 Tagen der Woche 24 Stunden zur Verfügung und bietet hohe Flexibilität.

PERSPEKTIVEN NACH DEM STUDIUM

Nach Abschluss des Masterstudiums **International Marketing & Sales** an der FH Vorarlberg sind Sie hochqualifiziert und für global agierende Unternehmen tätig. Sie analysieren Marktpotenziale, erschließen neue Absatzkanäle, entwickeln Marketingstrategien sowie Vertriebskonzepte und setzen diese in internationalen Organisationen um. Sie kennen die Risiken im internationalen Vertrieb, wissen, wie kulturelle und sozioökonomische Besonderheiten Märkte beeinflussen und verstehen die Inhalte und Zusammenhänge der erfolgskritischen Marketing- und Verkaufsprozesse.

Attraktive berufliche Positionen finden Sie in folgenden Tätigkeitsfeldern:

- **Strategisches Marketing:** Entwicklung von Marketingstrategien und Kanalstrategien, Marktselektion, Markteintritt und Marktentwicklung, Internationale Markenführung, Market Intelligence
- **Operatives Marketing:** Cross-Channel-Marketing, Online- und Social-Media-Marketing, Customer Relationship Management
- **Vertrieb:** Global Account Management, E-Commerce und Business Development, Pricing und Vertriebskanalkoordination, Interkulturelle Verhandlungsführung
- **Business Development/Projektleitung:** Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Erschließung neuer Geschäftsfelder, Analyse, Identifikation und Test neuer Geschäftsideen

Als Absolventin und Absolvent wird Ihnen der akademische Grad **„Master of Arts in Business (MA)“** verliehen. Dieser Masterabschluss berechtigt Sie zum Doktorats- oder PhD-Studium an einer Universität.

STUDIENPLAN

ECTS: Credit points based on the »European Credit Transfer System« (ECTS). Consistent with international standards, 30 ECTS points can be earned each semester.

SHW: Semester hours per week (SHW). One SHW corresponds to 15 instruction units each of 45 minutes.

	1 st Semester	ECTS SHW	2 nd Semester	ECTS SHW	3 rd Semester	ECTS SHW	4 th Semester	ECTS SHW		
Propaedeutic Studies	Communication Skills Lab	2 2	Statistics	4 2	Quantitative Research	3 2	Master's Thesis	28 0		
	Principles and Practices of Research	3 1	Qualitative Research	2 1	Research Seminar	3 1				
Leadership					Leadership	4 2				
					Business Ethics and Corporate Social Responsibility	2 1				
Fundamentals IMS	Marketing and Sales Fundamentals I	3 2								
	Marketing and Sales Fundamentals II	3 2								
Market Intelligence and Development	Macro Economics and Global Market Analysis	3 2	Market Selection, Entry and Development	2 2	International Pricing and Channel Coordination	4 2				
	Global Market Expansion Project	5 1	Global Market Development Project II	4 1						
Digital Sales and Global Account Management	International Market Development Strategies	2 1	Digital Marketing and Commerce	4 2	Global CRM and Account Management	4 2				
	Digital Tracking and Analysis	4 2	Digital Business Models	2 1	Intercultural Business Negotiations	2 1				
			Int. Competition and Contract Law	2 1						
			Organising Int. Sales and Services	4 2						
Marketing Management	Strategic Management and Internationalisation	5 3			Marketing and Sales Controlling	2 1				
Context Studies			Context Studies One or two modules with 6 ECTS in total	6 4	Context Studies One or two modules with 6 ECTS in total	6 4	Master's Exam	2 0		
		30 16		30 16		30 16		30 0		

ÜBER DIE FH VORARLBERG

Die FH Vorarlberg startete bereits 1994 mit einem der ersten Fachhochschulstudiengänge Österreichs und ist ein Pionier der österreichischen Fachhochschulen. Heute bietet Ihnen die FH Vorarlberg Vollzeit- und berufsbegleitende Studiengänge sowie einen dualen Studiengang in den Bereichen Wirtschaft, Technik, Gestaltung und Soziales & Gesundheit. Ein moderner Hochschulcampus mit multifunktionalen Hörsälen und top ausgestatteten technischen Labors sowie eine erstklassige persönliche Betreuung bieten Ihnen optimale Studienbedingungen.

Für ihre Studiengänge und ihr Studenumfeld wird die FH Vorarlberg in nationalen und internationalen Rankings regelmäßig ins Spitzenfeld gereiht.

STUDIERN, WO DIE JOBS SIND

Vorarlberg zählt zu den wirtschaftlich leistungsfähigsten europäischen Räumen. Die regionale Wirtschaft bietet eine hohe Branchenvielfalt, die spannende Möglichkeiten für praxisorientierte Projekte, Berufspraktika und vielfältige Jobchancen schafft.

Die FH Vorarlberg lebt seit vielen Jahren eine intensive Partnerschaft mit Unternehmen und Leitbetrieben aus der Region:

Alpla | Bachmann Electronic | Doppelmayr | Hirschmann Automotive | Hilti | illwerke vkw | meusburger | Julius Blum | Liebherr | thyssenkrupp Presta | Zumtobel Group



IMPRESSUM Medieninhaber und Hersteller:

Fachhochschule Vorarlberg GmbH, CAMPUS v, Hochschulstraße 1, 6850 Dornbirn, Austria
Foto: FH Vorarlberg; © FH Vorarlberg GmbH, Mai 2022

AUFNAHME UND KONTAKT

Zugangsvoraussetzungen

- ◆ Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Bachelor- oder Diplomstudium oder
 - ◆ Abschluss eines gleichwertigen Bachelor- oder Diplomstudiums mit mindestens 30 ECTS (Leistungspunkten nach dem „European Credit Transfer System“) von betriebswirtschaftlichen Inhalten
- und
- ◆ Nachweis der deutschen und englischen Sprache auf Niveau B2 des CEFR (Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen für Sprachen)

Detaillierte Informationen über die Zugangsvoraussetzungen unter:

www.fhv.at/zugang

Bewerbung

Bis 15. Mai unter: www.fhv.at/online-bewerbung

Sollten Ihnen noch Unterlagen oder Prüfungsergebnisse bis zum Bewerbungsschluss fehlen, können diese nachgereicht werden.

Nach Prüfung Ihrer Bewerbung erhalten Sie per E-Mail Informationen über den Ablauf des Aufnahmeverfahrens.

Sind Sie interessiert?

Wir freuen uns auf ein Beratungsgespräch mit Ihnen.



Prof. (FH) Dr. Markus Ilg
Studiengangsleiter



Patrick Köck, B.A.
Beratung

T +43 5572 792 5603
bwm@fhv.at

Weitere Informationen finden Sie unter: www.fhv.at/ims

FH Vorarlberg

CAMPUS v, Hochschulstraße 1
6850 Dornbirn, Austria

+43 5572 792
www.fhv.at