

Studien- und Prüfungsordnung

Besonderer Teil 0019

Satzungsteil des an der Ferdinand Porsche FernFH GmbH (in der Folge: FernFH) eingerichteten Fachhochschulkollegiums gemäß § 10 Abs 3 Z 10 FHG in der Fassung des Kollegiumsbeschlusses vom 28.06.2021

Besonderer Teil für den Kurzlehrgang zur Weiterbildung 0019 Sales Management & Digital Sales

1. Formale Angaben	1
Kooperationspartner_innen.....	2
2. Zugangsvoraussetzungen	2
Fachliche Zugangsvoraussetzungen	2
3. Aufnahmeverfahren und Aufnahmeordnung.....	2
4. Curriculum.....	2
Zielsetzung des Lehrgangs, Qualifikationsprofil und Kompetenzerwerb der Absolvent_innen	2
Gesamtcurriculum	3
Individualcurriculum	3
5. Lehrgangsspezifische Ergänzungen der Bestimmungen der allgemeinen Prüfungsordnung	3
Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse.....	3
Abschluss des Kurzlehrganges	3

1. Formale Angaben

Art des Studienprogramms:	Kurzlehrgang
Programm-Level (ISCED-P)	6
Lehrgangskennzahl:	0240019
Bezeichnung des Lehrgangs:	Sales Management & Digital Sales
ECTS Anrechnungspunkte:	20
Abschluss:	Zertifikat
Niveau des Programmabschlusses (ISCED-A):	5
Spezialisierungsrichtungen / Schwerpunkte:	—
Studienart und Organisationsform:	Blended Learning berufsbegleitend
Zielgruppenspezifischer Zugang:	nein
Transfer-Credits in nachfolgende Programme:	—
Mindest- und Höchstzahl der zugelassenen Teilnehmer_innen:	keine
Unterrichtssprache(n):	Deutsch, einzelne Unterlagen auf Englisch
Erstes vom Kollegium genehmigtes Studienjahr des Lehrgangs:	2021/22
Lehrgangsleitung:	DI Dr. iur. Marisa Sailer
Gemeinsame Durchführung des Lehrgangs mit:	ISA International Sales Academy GmbH

Kooperationspartner_innen

Die ISA International Sales Academy GmbH ist eine außerhochschulische Rechtsträgerin mit Sitz in Niederösterreich. Die Ferdinand Porsche FernFH führt den Kurzlehrgang zur wirtschaftlichen und organisatorischen Unterstützung in Zusammenarbeit mit der ISA International Sales Academy GmbH gem. §3 (2) Z11 FHG durch.

Die Inhalte des FHG, die relevanten Satzungsteile der Ferdinand Porsche FernFH sowie die Regelungen des Qualitätsmanagements der Ferdinand Porsche FernFH sind für die ISA International Sales Academy GmbH bindend.

2. Zugangsvoraussetzungen

Fachliche Zugangsvoraussetzungen

Für die Zulassung zum Kurzlehrgang „Sales Management & Digital Sales“ müssen Bewerber_innen folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Allgemeine Universitätsreife nach § 64 Abs 1 UG

Die Aufnahme in den Kurzlehrgang kann im Einzelfall auch gewährt werden, wenn zum Zeitpunkt der Anmeldung der Nachweis der genannten Zugangsvoraussetzungen noch nicht vollständig erbracht werden kann, die voraussichtliche Erfüllung der Zugangsvoraussetzungen für den Zeitpunkt des Studienbeginns aber abzusehen ist.

3. Aufnahmeverfahren und Aufnahmeordnung

Die Lehrgangslleitung überprüft anhand eines standardisierten Bewerbungsbogens, Lebenslaufs und den zum Nachweis erforderlichen Unterlagen (wie z. B. Zeugnisse) die formalen Zugangsvoraussetzungen der Bewerber_innen.

Für die Aufnahme ist die Erfüllung der formalen Zugangsvoraussetzungen entscheidend.

4. Curriculum

Zielsetzung des Lehrgangs, Qualifikationsprofil und Kompetenzerwerb der Absolvent_innen

Die Zielsetzung des Kurzlehrgangs besteht darin, die Absolvent_innen zu befähigen

- Multi Channel Strategien unter Berücksichtigung des Digital Sales zu erstellen und umzusetzen und alle relevanten Werkzeuge des Digital Sales dazu auf aktuellem Niveau verwenden zu können
- Verkaufsprozesse jeglicher Struktur erstellen und umsetzen zu können und die dafür erforderlichen Kommunikationstechniken situationsgerecht zu wählen und erfolgreich einzusetzen

Kompetenzerwerb der Absolvent_innen:

- Die Absolvent_innen sind in der Lage für Verkaufsorganisationen strategische Einkaufs- und Verkaufsprozesse zu strukturieren und voranzutreiben, Absatz- bzw. Umsatzplanungen zu erstellen und erkennen die Notwendigkeit und Relevanz von Key Account Management in einem zunehmend globalisierten Geschäftsumfeld. Sie können Verkaufsgespräche mit unterschiedlichen Kommunikationsmethoden strukturiert und professionell führen. Sie sind in der Lage, bei Preisgesprächen die passenden „Abschlusstechniken“ einzusetzen und klassische Verkaufsgespräche von komplexen Verhandlungen zu unterscheiden. Durch die erworbenen Kenntnisse sind sie befähigt, eigenständige Lösungen für strukturiert erkannte Verkaufs-Situationen zu entwickeln und umzusetzen.
- Die Absolvent_innen erwerben die Befähigung, Strategien für den digitalen Verkauf und verkaufsunterstützende Maßnahmen zu definieren und erfolgreich in einem Unternehmen zu

implementieren. Die Absolvent_innen verstehen das Zusammenspiel zwischen Marketing & Vertrieb und wie Digitalisierung in Ergänzung oder als Alternative je nach Bedarf einzusetzen ist und ein strukturierter Prozess definiert wird. Sie verstehen es, das Unternehmen exakt zur Leadgenerierung zu positionieren und dadurch einen technologiegestützten, inversen Sales Prozess aufzusetzen. Darüber hinaus verstehen die Absolvent_innen die Unterschiede und Gemeinsamkeiten von klassischen und digitalen Vertriebsprozessen und verfügen über das Know-how, um diese ineinandergreifend einsetzen zu können und eine abgestimmte Multi Channel Strategie zu entwickeln und laufend zu optimieren.

Gesamtcurriculum

Sales Management & Digital Sales		ECTS	SWS
SAP	Sales Principles	5	2
VEM	Vertriebsmanagement	2	1
MEV	Mehrstufige Verkaufsprozesse im sektoralen Vertrieb	2	1
DIM	Digital Marketing & Sales	2	1
DIS	Digital Sales Methoden	2	1
CRM	CRM Marketing & Sales Automation	3	1,5
PA1	Projektarbeit Sales Management & Digital Sales	4	1
Summe		20	8,5

Individualcurriculum

Nicht möglich

5. Lehrgangsspezifische Ergänzungen der Bestimmungen der allgemeinen Prüfungsordnung

Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse

Über die Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse einzelner Lehrveranstaltungen entscheidet die Lehrgangsleitung auf Basis eines Antrags der Studierenden. Für die Antragstellung werden von der Lehrgangsleitung Fristen und Formvorschriften festgelegt und kommuniziert. In Summe darf die Anzahl an ECTS-Credits, die im Sinne der Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse auf das Curriculum des Lehrganges angerechnet werden, 6 ECTS-Credits nicht überschreiten.

Abschluss des Kurzlehrganges

Das Zertifikat wird ausgestellt, wenn alle Lehrveranstaltungen des Kurzlehrganges erfolgreich absolviert wurden.