

Studien- und Prüfungsordnung

Besonderer Teil 0020

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 0020 Negotiation Excellence & Sales Strategy

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)	7
Lehrgangskennzahl:	0240020
Bezeichnung des Lehrgangs:	Negotiation Excellence & Sales Strategy
ECTS Anrechnungspunkte:	20
Abschluss:	Zertifikat
Niveau des Programmabschlusses (ISCED-A):	6
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 „Negotiation Excellence & Sales Strategy“ müssen Bewerber_innen folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Allgemeine Universitätsreife nach § 64 Abs 3 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

- auf der Basis eines umfassenden Wissens zu Verhandlungstheorien eigene Verhandlungsstrategien zu entwickeln, situationsadäquat Verhandlungsstile auszuwählen und komplexe Verhandlungen erfolgreich umzusetzen
- Verkaufsstrategien und Unternehmensstrategien zu erstellen und umzusetzen sowie die Umsetzung zu evaluieren

Kompetenzerwerb der Absolvent_innen:

- Die Absolvent_innen sind in der Lage, unterschiedlichste Verhandlungen bis hin zu sehr komplexen Verhandlungen vorzubereiten, Verhandlungsteams zu erstellen, Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien zu planen und umzusetzen sowie eigene Kompetenzen des Verhandeln zu entwickeln. Sie können den Unterschied zwischen „Win-Win Strategien“ und Verhandlungen im Grenzbereich erkennen und situationsgerechte Entscheidungen in Verhandlungssituationen treffen.
- Die Absolvent_innen erwerben die Befähigung, unstrukturierte und komplexe Informationen zu analysieren, den strukturellen Bedarf für Veränderungen zu erkennen, Optionen zu entwickeln/bewerten und Verkaufsstrategien sowie Unternehmensstrategien zu entwickeln. Sie können Werkzeuge einsetzen und Rahmenbedingungen schaffen, die die erfolgreiche Umsetzung der Strategie fördern und die Umsetzung evaluieren.

Gesamtcurriculum

Negotiation Excellence & Sales Strategy		ECTS	SWS
SaSy 1	Sales Strategy 1	2	1
VIV	Verhandlungsführung im Verkauf	5	2
SaSy 2	Sales Strategy 2	2	1
CHAV	Challenger Verkauf und professionelle Visualisierungen	2	1
VIG	Verhandeln im Grenzbereich	5	2
PA 2	Projektarbeit Negotiation Excellence & Sales Strategy	4	1
Summe		20	8

Individualcurriculum

Nicht möglich

5. Lehrgangsspezifische Ergänzungen der Bestimmungen der allgemeinen Prüfungsordnung

Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse

Über die Anerkennung nachgewiesener Kenntnisse einzelner Lehrveranstaltungen entscheidet die Lehrgangsführung auf Basis eines Antrags der Studierenden. Für die Antragstellung werden von der Lehrgangsführung 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.