

Studien- und Prüfungsordnung

Besonderer Teil 0021

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 0021 Leading Sales & Organizations

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:	0240021
Bezeichnung des Lehrgangs:	Leading Sales & Organizations
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 „Leading Sales & Organizations“ 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

- Als Führungskraft ihrer Mitarbeiter_innen im Vertrieb erfolgreich zu arbeiten sowie ihre Schnittstellen zu kennen/zu erfüllen und als Transformator_innen in den eigenen Bereich zu agieren
- Organisationen und ihre Steuerung zu verstehen, als Führungskraft Veränderungen anzustoßen sowie die wesentlichsten Instrumente zur Steuerung von Veränderungen einsetzen zu können

Kompetenzerwerb der Absolvent_innen:

- Die Absolvent_innen sind in der Lage, als Führungskraft im Vertrieb die eigenen Führungskompetenzen zu entwickeln, die eigene Führungsrolle weiterzuentwickeln und ein Führungskonzept für die eigene Organisation zu erarbeiten.
- Die Absolvent_innen erwerben die Befähigung, als Führungskraft im Vertrieb ihre Schnittstellen zu erfüllen und als Transformator_innen in den eigenen Bereich für die Themen Ethik, Recht, HR Management und Sales Controlling zu wirken. Sie erlernen die Vertriebssteuerung durch Kennzahlen.
- Die Absolvent_innen erwerben die Befähigung, Organisationsformen zielgerichtet einzusetzen, Organisationen agil durch Veränderungen steuern zu können und dazu Kommunikation, Entscheidungen im Team, Hierarchie und Heterarchie zu nutzen.

Gesamtcurriculum

Leading Sales & Organizations		ECTS	SWS
EVI	Ethik & verantwortliches Handeln im Vertrieb	1	1
RER	Rechtliche Rahmenbedingungen im Vertrieb	1	0,5
LEAD	Leadership im Verkauf	5	2
SACH	Sales Controlling & HR Management	2	1
AI	Agilität und Organisation	2	1
SE	Sales Exzellenz	3	1,5
OVUV	Organisationen verstehen und verändern	2	1
PA 3	Projektarbeit Leading Sales & Organizations	4	1
Summe		20	9

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.