

# Studien- und Prüfungsordnung

## Besonderer Teil 0022

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 0022 International Sales & Marketing

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:	0240022
Bezeichnung des Lehrgangs:	International Sales & Marketing
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, Englisch
Erstes vom Kollegium genehmigtes Studienjahr des Lehrgangs:	2021/2022
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 „International Sales & Marketing“ 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

- Auslandsmärkte auszuwählen und in der geeigneten Organisationsform aufzubauen, die Risiken der Auslandsmärkte zu managen, interkulturelle Teams auf Basis interkultureller Kompetenzen zu führen sowie internationale Verhandlungen zu führen
- Innovationsmanagement als strukturiertes Werkzeug für langfristigen Unternehmenserfolg einzusetzen
- Nachhaltigkeit als wesentliches Thema in der Organisation zu verankern, Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette einzuleiten und umzusetzen sowie Nachhaltigkeitskommunikation adäquat zu nutzen

Kompetenzerwerb der Absolvent\_innen:

- Die Absolvent\_innen sind in der Lage, Auslandsmärkte auf Basis strukturierter Informationen auszuwählen und in der geeigneten Organisationsform aufzubauen und zu führen. Dazu nutzen sie Markteintritts- und Marktentwicklungsstrategien. Basierend auf der Kenntnis der Risiken der Auslandsmärkte lernen sie, diese Risiken zu managen. Sie sind in der Lage, interkulturelle Kompetenzen zu verstehen, Dysfunktionalitäten der verschiedenen Kulturebenen zu verstehen und zu managen sowie interkulturelle Teams zu führen. Sie kennen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede internationaler Verhandlungen und können erfolgreich internationale Verhandlungen führen.

- Die Absolvent\_innen verstehen die Wichtigkeit von Nachhaltigkeitskommunikation und sind in der Lage, die Bedürfnisse ihrer Kund\_innen und Märkte in der Nachhaltigkeitskommunikation zu berücksichtigen und Nachhaltigkeit-Potentiale zur Stärkung von Marktpositionen und Kund\_innenzufriedenheit zu erkennen und zu managen.
- Die Absolvent\_innen erwerben fundiertes Wissen über Innovation, Innovationsmodelle und Innovationsstrategien und werden befähigt, Innovationsprozesse anzustoßen, umzusetzen und in der Organisation zu verankern.
- 

#### Gesamtcurriculum

International Sales & Marketing		ECTS	SWS
DIS	Driving International Sales	2	1
CUC	Cultural Competencies	5	2,5
INN	Innovation Management	3	1,5
SIC	Sustainability in an international context	2	1
IM	International Marketing	4	2
PA 3	Projektarbeit International Sales & Marketing	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.