



Executive MBA

SALES MANAGEMENT

Fernstudium der Ferdinand Porsche FERNFH in Kooperation mit der
E-Learning Group

SALES MANAGEMENT – DER SCHLÜSSEL ZUM WACHSTUM



Dr. Thomas Wirth
Lehrgangleitung

Der **Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen** ist **DER Kernbereich** eines jeden Unternehmens, der über den Erfolg bei den Kunden und in Folge daraus auch für den gesamten Unternehmenserfolg entscheidend ist. Die **zunehmende Digitalisierung aller Marktteilnehmer** und die ständig neuen Herausforderungen durch die **Veränderungen in der Makroumwelt** z.B. Finanzkrisen, Kriege, Pandemien, Energiekrisen verändert auch den Vertrieb der Unternehmen. **Führungskräfte** und **High Potentials im Vertrieb** sind gefordert aktiv und agil diese Veränderungen aufzunehmen und mitzugestalten. Im Executive MBA Sales Management Hochschullehrgang wird den Studierenden das Rüstzeug für das **moderne Sales Management** an die Hand gegeben und lernen wie sie erfolgreich die **Kundenbedürfnisse erfüllen** und damit das eigene Unternehmen **profitabel lenken**. Dabei werden zentrale Lehrinhalte wie das Digitale Marketing & Sales, Kundenanalyse und CRM, E-Commerce, Internetrecht, Agilstabile Organisationen, Verkaufsstrategien, Verhandlungsführung, Neuro Selling vermittelt. Die Studierenden profitieren dabei von der **praxisnahen Expertise** der Lehrenden und aktuellen **interaktiven Projektarbeiten** und **Übungen aus der Industrie**. Es werden **agile Methoden zur Strategieumsetzung** wie z.B. Objectives and Key Results (OKRs) behandelt und die richtigen Sales KPIs besprochen, mit denen der Vertrieb effektiver gesteuert und jeder einzelne Vertriebsprozess detailliert analysiert werden kann. Auch der Aufbau einer Omni-Channel Sales Strategie und die Customer Journey stehen im Mittelpunkt der Lerninhalte.

DER EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Der **Executive Master of Business Administration (Executive MBA, EMBA)** ist nach dem Bologna-Prozess auf der zweiten Stufe (Master) und gemäß des Europäischen Qualifikationsrahmens (EQR) auf Niveau 7 eingeordnet. Als **akademischer Grad** kann der Executive Master of Business Administration nur von **akkreditierten Hochschulen** und **Universitäten verliehen** werden. Der Abschluss ist **international anerkannt** und im gesamten europäischen Bildungsraum gleichwertig.

DAS FERNSTUDIUM IM ÜBERBLICK

**Beginn des Fernstudiums:**

Jederzeit möglich

**Dauer:**

18-42 Monate
(flexible Lehrgangsdauer ohne Mehrkosten)

**Akademischer Grad:**

Executive Master of Business Administration
(Executive MBA, EMBA)

**Prüfungen:**

Alle Prüfungen online (ohne Voranmeldung) –
wann und wo Sie wollen

**Sprache:**

Deutsch

**Credit Points:**

90 ECTS

**Format:**

Berufsbegleitendes Fernstudium ohne Präsenz

**Lehrgangsgebühren:**

€ 9.900 (all-inclusive)

**Sprachniveau:**

Deutsch C1 erforderlich

Englisch B2 erforderlich

ZUGANGSVORRAUSSETZUNGEN

Allgemeine Hochschulreife + mind. fünf Jahre einschlägige Berufserfahrung*

oder abgeschlossenes Bachelorstudium (mind. 180 ECTS) + mind. drei Jahre einschlägige Berufserfahrung*

und Sprachniveau Deutsch C1 und Englisch B2

* *Berufserfahrung muss im Rahmen einer Vollzeitbeschäftigung erlangt worden sein.*

ZIELGRUPPE

Der **Executive MBA Sales Management** richtet sich an **berufstätige Personen** in **Managementpositionen**, die ihre berufliche Karriere in den Bereichen Vertriebsmanagement, Digital Sales und Marketing, Management von Kundenbeziehungen und Vertriebscontrolling **erfolgreich weiterentwickeln** und Organisationen agil durch Veränderungen steuern möchten.

Durch die erworbenen Kenntnisse sind die Absolvent_innen in der Lage die **Vertriebsprozesse** ihrer Organisation und ihre eigene Führungsrolle zu **analysieren**, zu **verstehen** und zielorientiert in der Praxis **einzusetzen** und **weiterzuentwickeln**.



„FERNSTUDIUM.

WANN UND WO ICH WILL.“

CURRICULUM

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M1: Sales Management	M1-LV1: Vertriebsmanagement und KPI	Online-Prüfung	2
	M1-LV2: Verkaufsstrategien	Online-Prüfung	3
	M1-LV3: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Online-Prüfung	2
	M1-LV4: Projektarbeit Sales Management	Projektarbeit	3
M2: Wissenschaftliche Kompetenzen	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten	Online-Prüfung	4
	M2-LV2: Wissenschaftliche Methoden	Online-Prüfung	2
	M2-LV3: Exposé	Erstellung Exposé	2
M3: Management von Kund_innenbeziehungen	M3-LV1: Kund_innenanalyse und CRM	Online-Prüfung	2
	M3-LV2: Kund_innenbindungsprogramme	Online-Prüfung	3
	M3-LV3: Interkulturelle Kund_innenbeziehungen	Online-Prüfung	2
	M3-LV4: Projektarbeit Management von Kund_innenbeziehungen	Projektarbeit	3
M4: Digital Sales	M4-LV1: Digital Marketing und Sales	Online-Prüfung	2
	M4-LV2: Marketing Data Science	Online-Prüfung	3
	M4-LV3: E-Commerce und Mobile Commerce	Online-Prüfung	2
	M4-LV4: Projektarbeit Digital Sales	Projektarbeit	3
M5: Leading Sales und Organisation	M5-LV1: Leadership, Kommunikation und Social Skills	Online-Prüfung	3
	M5-LV2: Agilstabile Organisationen	Online-Prüfung	2
	M5-LV3: Entwicklung von Führungskräften	Online-Prüfung	2
	M5-LV4: Projektarbeit Leading Sales	Projektarbeit	3
M6: Rechtliche Bestimmungen im Sales	M6-LV1: Informationsethik	Online-Prüfung	2
	M6-LV2: Internetrecht	Online-Prüfung	2
	M6-LV3: Vertriebsrecht und DSGVO	Online-Prüfung	3
	M6-LV4: Projektarbeit Rechtliche Bestimmungen im Sales	Projektarbeit	3
M7: Psychological Sales	M7-LV1: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Online-Prüfung	2
	M7-LV2: Markt- und Konsument_innenpsychologie	Online-Prüfung	3
	M7-LV3: Werbepsychologie	Online-Prüfung	2
	M7-LV4: Projektarbeit Psychological Sales	Projektarbeit	3
M8: Masterthesis	Master-Thesis	Schriftliche Abschlussarbeit	20
	Abschlusskolloquium	Mündliche Abschlussprüfung	2
Gesamt			90

*Bei Online-Prüfungen kann es sich u.a. um Multiple-Choice-Prüfungen, Projektarbeiten, Hausübungen, Klausuren oder Case Studies handeln.

Ein ECTS-Punkt entspricht einem Arbeitsaufwand von 25 Arbeitsstunden. Der studentische Gesamtaufwand beträgt damit 2.250 Stunden

LEHRGANGSINHALTE UND KOMPETENZEN

Sales Management in einer **zunehmend digitalen** und **vernetzten Welt** fordert von Unternehmen eine **Multi Channel Strategie**. Gefragt ist ein **kanalübergreifender Ansatz**, bei dem alle Informations- und Kaufentscheidungswege der Kunden_innen gesamthaft betrachtet werden (Omni-Channeling). Die Interessent_innen („Lead“) werden über sämtliche Kontaktpunkte (Touch Points) identifiziert und auf diese Weise gezielt von der ersten Recherche bis zum Kaufabschluss (Customer Journey) geführt.

Modernes Sales Management greift neben dem ganzheitlichen Ansatz auf zahlreiche Erfolgsfaktoren wie beispielsweise **Verkaufpsychologie, Fragentechnik, Verhandlungs- und Gesprächsführung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling** zu. Besonderes Augenmerk wird außerdem auf **digitale Ressourcen** und Tools gelegt, beispielsweise im Vertriebscontrolling, oder durch die Integration von Suchmaschinenmarketing oder Social Media-Marketing.

Der Executive MBA Sales Management Lehrgang wendet sich an **Führungskräfte** und **High Potentials**, die Einblicke in Wissenschaft und Praxis für ein erfolgreiches Marketing, Vertrieb und Kommunikation gewinnen wollen. Ebenso werden Unternehmensgründer_innen, Entscheider_innen und Projektleiter_innen angesprochen, die strategisch und taktisch die Bedürfnisse ihrer Kunden_innen verstehen und erfolgreich gestalten wollen.

Hannes, MBA General Management:

★★★★★ 4,6

Genau das Richtige neben einem Vollzeitberuf, der auch 50-60 Stunden betragen kann. Durch die hohe Flexibilität ist das Studium möglich. Die Klausuren finden komplett online statt und können jederzeit absolviert werden. Das macht das Studium für mich weitaus umsetzbarer!

Cornelia, MBA Gesundheitsmanagement & Digital Health:

★★★★★ 4,8

Die Betreuung während des Studiums und der Support sind perfekt organisiert. Ein flexibles Studium war für mich unumgänglich, um meinen eigenen Zeitplan gestalten zu können. Der Online-Lehrgang war die perfekte Möglichkeit, mich zwischen Beruf und Familie weiterzuentwickeln.

Tina, MBA Digital Transformation:

★★★★★ 4,9

Das Studium lässt sich sehr flexibel gestalten. Auch bei privaten Veränderungen ist das Team der ELG immer sehr kurzfristig für Rückfragen verfügbar. Der Austausch unter den Studierenden ist unglaublich und alle sind super hilfsbereit. So macht Weiterbildung Spaß.

Ulrich, Executive MBA International Management:

★★★★★ 5

Die Lehrinhalte sind super aufbereitet und sind auch zeitlich sehr gut auf berufstätige Teilnehmer ausgerichtet. Es macht Spaß, und die Inhalte sind weitestgehend auch direkt in der Praxis umsetzbar. Ich habe die Entscheidung einen Online-Lehrgang zu beginnen nicht bereut und würde es jederzeit wieder machen.

FERNSTUDIUM
★★★★★CHECK.de

Sehen Sie sich [HIER](#) weitere Bewertungen von zufriedenen Student_innen an!

ABLAUF DES FERNSTUDIUMS

Der **Executive MBA** richtet sich an erfahrene Fachkräfte im mittleren und oberen Management sowie Fachexpert_innen. Ein Vorstudium ist bei entsprechender beruflicher Qualifikation nicht notwendig. Studierende profitieren von einer interdisziplinären Management-Ausbildung mit exzellenten Karriereperspektiven, um Herausforderungen der modernen Wirtschaft erfolgreich zu meistern. Besonderes Augenmerk liegt auf berufsbegleitender Weiterbildung, weshalb das Fernstudium maximale Flexibilität bietet.

LEHRGANGSSTART

Die Anmeldung für das Executive MBA Fernstudium ist **jederzeit möglich** und erfolgt **online**. Auch der **Studienstart** ist **jederzeit** möglich und wird **im Zuge der Anmeldung** ausgewählt. Während des Fernstudiums profitieren Sie von einer **flexiblen Lehrgangsdauer** (18 bis 42 Monate). Module und Lehrveranstaltungen absolvieren Sie sequenziell in Ihrem eigenen Tempo, völlig **zeit- und ortsunabhängig**.

MODULE, LEHRVERANSTALTUNGEN UND LERNMEDIEN

Ihr Executive MBA Fernstudium ist in **Module** unterteilt, welche sich jeweils aus **mehreren Lehrveranstaltungen** zusammensetzen. Module und Lehrveranstaltungen bearbeiten Sie nacheinander, da diese inhaltlich **aufeinander aufbauen**. In allen Lehrveranstaltungen stehen **multimediale Lehr- und Lernmaterialien** für Sie bereit. Diese umfassen unter anderem interaktive Skripten, Audio-Books, Lernvideos, Podcasts, aufgezeichnete Vorlesungen und Fallstudien. Zudem finden mehrmals pro Monat **freiwillige Live Lectures** mit **Vortragenden aus der Praxis** statt. Alle Live Lectures werden **aufgezeichnet** und anschließend auf der Lernplattform bereitgestellt.



**KOSTENLOSER
ONLINE-INFOABEND**



Entdecken Sie Ihr MBA Fernstudium auf unserem Infoabend!

[HTTPS://FERNSTUDIUM.STUDY/BERATUNG/MBA-INFOABEND/](https://fernstudium.study/beratung/mba-infoabend/)

PERSÖNLICHE BETREUUNG

Während des Fernstudiums werden Sie **umfassend** und **individuell betreut**. Bei inhaltlichen Fragen können Sie sich direkt an die Lehrgangsleitung wenden. Ein **technisches Support-Team** ist zudem montags bis samstags für Sie erreichbar. Sollten Sie Unterstützung bei der individuellen Planung Ihres Fernstudiums benötigen, können Sie sich an die **Study Coaches** wenden. Unsere **zertifizierten Coaches** beraten Sie in puncto Lernstrategien, Zeitmanagement oder Prüfungsangst. Überdies können Sie sich über zahlreiche Kanäle mit Ihren Mitstudierenden austauschen und so Ihr berufliches Netzwerk signifikant erweitern.

ONLINE-PRÜFUNGEN

Sämtliche Prüfungsleistungen absolvieren Sie online und im Selbststudium – **wann und wo Sie wollen**. Da Sie den Zeitpunkt jeder Prüfung selbst bestimmen (ohne Vorankündigung, ohne Fristen), legen Sie Prüfungen auch stets in bester Verfassung und in einer vertrauten Lernumgebung ab. Im Falle einer negativen Beurteilung können Sie **pro Prüfungsleistung zwei Wiederholungsantritte** in Anspruch nehmen.

Die Prüfungsvarianten umfassen unter anderem, sind jedoch nicht beschränkt auf:

01 | **Multiple-Choice Klausuren**

02 | **Case Studies**

03 | **Essays**

04 | **Projektarbeiten**



MASTERTHESIS

Am Ende des Executive MBA-Fernstudiums steht eine **wissenschaftliche** und **praxisorientierte Masterthesis** an. Informationen über den Umfang, die Form sowie Formatvorlagen und die Beurteilungskriterien finden Sie auf der Lernplattform direkt in der Lehrveranstaltung der Masterthesis. Die Themenwahl wird im Rahmen der Lehrveranstaltung „**Exposé**“ konkretisiert und finalisiert. Für die Erstellung der Masterthesis wird Ihnen eine **persönliche Betreuung** zur Seite gestellt.

ABSCHLUSSKOLLOQUIUM

Das Abschlusskolloquium wird **online** durchgeführt und dauert **gesamt 60 Minuten**. Es teilt sich auf in **drei Blöcke**: Präsentation zu den Erkenntnissen der Masterthesis, Fragen zur Masterthesis und Fragen zum Lehrgang. Im ersten Block präsentieren die Kandidat_innen die **Forschungsergebnisse** der Masterthesis. Im zweiten Block werden seitens der Prüfungskommission **Fragen zur Masterthesis** gestellt. Der dritte Block widmet sich Fragen zu **Inhalten aus dem Lehrstoff** des Online-Hochschullehrgangs. Spezifischere Informationen bezüglich des Ablaufs und der Struktur des Abschlusskolloquiums ergehen an die Studierenden noch im Vorlauf zum Prüfungstermin.

ABSCHLUSS DES FERNSTUDIUMS

Mit **positiver Absolvierung** des Abschlusskolloquium wird Ihnen **von der Ferdinand Porsche FERNFH** der **akademische Grad Executive Master of Business Administration (EMBA)** verliehen. Dieser ist ein **international anerkannter akademischer Abschluss** und erlaubt das uneingeschränkte Führen des Titels „EMBA“. Der Executive MBA ist im Europäischen Qualifikationsrahmen und im Nationalen Qualifikationsrahmen auf Niveau 7 eingeordnet.



**JETZT TESTZUGANG
ZUR LERNPLATTFORM ANFORDERN!**

[HTTPS://FERNSTUDIUM.STUDY/UEBER-UNS/TESTZUGANG](https://fernstudium.study/ueber-uns/testzugang)

LEHRGANGSDAUER

Der Executive MBA Sales Management ist als **Online-Hochschullehrgang** konzipiert und kann in einer **Mindeststudienzeit von 18 Monaten** absolviert werden. Innerhalb dieser Zeit können alle inhaltlichen Module durchgearbeitet und eine **wissenschaftliche Abschlussarbeit** verfasst werden, sodass innerhalb von 18 Monaten der **akademische Grad Executive Master of Business Administration (EMBA)** erworben werden kann. Eine **Verlängerung der Lehrgangsdauer** auf bis zu insgesamt **42 Monate** (3,5 Jahre) ist möglich. Zudem kann eine **Lehrgangsunterbrechung** (Karenzierung) von bis zu **12 Monaten** in Anspruch genommen werden. Besonders praktisch: Sie müssen bei Ihrer Anmeldung **kein Zeitmodell** (bspw. Vollzeit oder Teilzeit) wählen, sondern teilen sich Ihren Executive MBA grundsätzlich frei ein.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Die Gebühren für den Executive MBA Sales Management belaufen sich auf **insgesamt € 9.900** und **inkludieren alle Unterlagen**, die für das Fernstudium benötigt werden (Skripte, digitale Lernmaterialien, interaktive Übungen, Lernvideos etc.), die **Nutzung der Lernplattform**, **alle Prüfungen** (keine gesonderten Prüfungsgebühren), den **technischen und fachlichen Support**, die **Betreuung der Masterthesis**, die **Nutzung der Online-Bibliothek**, die Ausstellung Ihres **Executive MBA Abschlussdokuments** sowie den **ÖH-Beitrag**. Auch bei längerer Lehrgangsdauer (im Rahmen der Maximalstudienzeit) entstehen **keinerlei Mehrkosten**.



Flexible Studiendauer



Alle Leistungen in den Gebühren inkludiert



Freie Zeiteinteilung



Keine zusätzlichen Kosten bei längerer Studiendauer

18 Monate Mindeststudienzeit

all-inclusive

€ 9.900

42 Monate Maximalstudienzeit

all-inclusive

€ 9.900

TOP-GRÜNDE FÜR IHR FERNSTUDIUM

01 BERUFSBEGLEITEND & PRAXISNAH

- Lehrangebot von Fachexpert:innen
- Aktuelle Inhalte
- Case Studies

02 STAATLICH ANERKANNT

- Weltweit führbar
- Ausstellung durch die Ferdinand Porsche FERNFH

03 100% ONLINE & FLEXIBEL

- Anmeldung jederzeit online möglich
- Lehrgangstart jederzeit möglich
- Keine Präsenzzeiten
- Online-Prüfungen

04 PERSÖNLICHE STUDY COACHES

- Ausgebildete und zertifizierte Coaches
- Unterstützung vor und während des Fernstudiums
- Meilensteinplanung

05 ALL-INCLUSIVE LEHRGANGSGEBÜHREN

- Alle Unterlagen
- Nutzung der Lernplattform
- Alle Prüfungen
- Kostenlose Verlängerung der Lehrgangsdauer

06 GRÖSSTE MBA-COMMUNITY IN EUROPA

- Vernetzung von Studierenden
- Austauschplattformen



E-LEARNING GROUP



Die E-Learning Group ist Ihr kompetenter Partner für Weiterbildung. In Zusammenarbeit mit renommierten Hochschulen und Universitäten entwickeln wir seit 2015 flexible, berufsbegleitende Studienprogramme, die den Anforderungen der modernen Zeit gerecht werden.

Die Kernthemen unserer Studienangebote umfassen Management, Leadership, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Strategie, Innovation, Personal, Finance, Marketing und Wirtschaftspsychologie. Damit wollen wir essenzielle Grundkompetenzen für Führungskräfte vermitteln. Doch die Arbeitswelt verändert sich rasant und neue Skills sind gefragt, um Unternehmen nachhaltig und erfolgreich zu führen. Dementsprechend sind bedeutende Zukunftsthemen wie Agilität, New Work, künstliche Intelligenz, Data Science, Nachhaltigkeit und moderne Führungsansätze wie Positive Leadership fester Bestandteil der Studieninhalte.

Mit über 13.000 Studierenden, darunter mehr als 8.000 MBA-Studierende, gehört die E-Learning Group zu den größten Bildungsanbietern im deutschsprachigen Raum. Durch innovative Lernmedien und einer mobilen Lernplattform ermöglichen wir ein Fernstudium, welches sich an das Leben der Studierenden anpasst und effizientes Studieren ermöglicht.

FERDINAND PORSCHE FERNFH



Die Ferdinand Porsche FERNFH ist Österreichs Spezialistin für Fern-Hochschulstudien mit über 15 Jahren Erfahrung im Distance-Learning. Das flexible Studienkonzept ermöglicht ein zeit- und ortsunabhängiges Studieren und bietet allen Berufstätigen und Interessierten einen selbstbestimmten, individuellen und vernetzten Lehrgang.

Gestartet 2006 mit einem Lehrgang ist die Fachhochschule heute, durch die ständige Weiterentwicklung innovativer Lehr- und Lernformen, Vorreiterin beim Thema Fernstudium in der österreichischen Fachhochschullandschaft. Das Portfolio umfasst neben den bundesfinanzierten, akkreditierten Studiengängen, auch ein breites Angebot an Weiterbildungen, wie Master-Programme, akademische Lehrgänge, Zertifikatslehrgänge und Kurse. Einzigartig in Österreich ist auch die Auswahl an Micro-Credentials – dabei können sich die derzeit weit über 1.000 Studierenden, sowie alle Interessierte, ihr persönliches Qualifikationsprofil individuell zusammenstellen.

KONTAKT UND ANMELDUNG

Die Anmeldung zum Executive MBA Fernstudium erfolgt online über das Anmeldeformular auf

<https://fernstudium.study/emba-anmeldung>

Der Lehrgangstart ist jederzeit möglich und kann direkt bei der Online-Anmeldung gewählt werden.

Bitte beachten Sie, dass mit Absenden des Formulars auf dieser Seite eine verbindliche Anmeldung zustande kommt. Sollten Sie lediglich Ihre mögliche Zulassung zum Fernstudium überprüfen wollen, wenden Sie sich bitte an unsere Studienberatung.

STUDIENBERATUNG



Erfolg beginnt mit der richtigen Beratung!

Unser engagiertes Team steht Ihnen zur Seite, um Ihnen bei Ihren Bildungszielen zu helfen.



Sie erreichen unsere Studienberatung unter studienberatung@e-learning-group.com
+43 1 361 97 67 10



Sie können uns auch auf **WhatsApp** schreiben!

Klicken Sie hier um Ihren **Chat zu starten:**

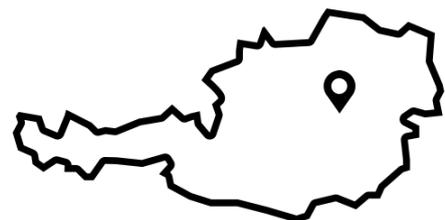


SIE MÖCHTEN SICH LIEBER PERSÖNLICH VOR ORT BERATEN LASSEN?

Unser Team steht Ihnen gerne zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten
Studienzentrum Wien

Guglgasse 12 / Gasometer Turm C (3. OG)
A - 1110 Wien

Das Studienzentrum Wien ist öffentlich über die U-Bahn-Station „U3 Gasometer“ – in weniger als fünf Gehminuten zu erreichen. Auch eine Parkgarage ist vorhanden.





E-LEARNING GROUP

Guglgasse 12 / 3. OG

Gasometer Turm C

A-1110 Wien

studienberatung@e-learning-group.com

+43 1 361 97 67 10

<https://fernstudium.study/>