hochschule burgenland

Weiterbildung

# MBA VERTRIEBS-MANAGEMENT - PROFESSIONAL



**GRENZENLOS. IN WEITERBILDUNG.** weiterbildung.hochschule-burgenland.at



# Willkommen an der HOCHSCHULE BURGENLAND!



*„Die Hochschule Burgenland bietet seit 1993 akademische Bildung auf höchstem Niveau. Unsere Absolventinnen und Absolventen erwerben fundiertes Wissen, neue Kompetenzen und ideale Voraussetzungen für ihr zukünftiges Berufsleben. Mit innovativer Lehre, praxisnaher Forschung und internationaler Vernetzung schaffen wir ein Umfeld, in dem Persönlichkeiten wachsen, Innovationen entstehen und langfristige Verbindungen aufgebaut werden."*

Prof.(FH) Mag.ª Dr.in Bettina Schauer-Frank
Leitung Hochschulkollegium



*„Die Hochschule Burgenland Weiterbildung ermöglicht hochwertige Weiterbildungsstudien, die sich flexibel mit Beruf, Familie und individuellen Lebensplänen vereinbaren lassen. Der Alltag der Studierenden steht dabei ebenso im Mittelpunkt wie die akademische Qualität, die durch erfahrene Expertinnen und Experten der Hochschule Burgenland gewährleistet wird. Unsere Hochschullehrgänge richten sich stets nach den aktuellen Anforderungen von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft – und bieten so beste Perspektiven für die berufliche und persönliche Weiterentwicklung."*

Mag.ª (FH) Daniela Schuster
Geschäftsführung Hochschule Burgenland Weiterbildung

## Hochschule Burgenland

Die Hochschule Burgenland bietet an zwei Studienzentren in Eisenstadt und Pinkafeld Bachelor- & Masterstudiengänge in vier Departments an:

- Wirtschaft
- Informationstechnologie
- Energie & Umwelt
- Gesundheit & Soziales

## Qualität Studien und Lehre

Die Hochschule Burgenland ist eine staatlich anerkannte Hochschule. Sie verfügt über eine aufrechte Zertifizierung des internen Qualitätsmanagementsystems durch die Agentur für Qualitätssicherung und Akkreditierung Austria und ist gemäß Fachhochschulgesetz berechtigt, in den Fachrichtungen der bei ihnen akkreditierten Studiengänge auch Hochschullehrgänge einzurichten. Die Strukturen und Verfahren der Qualitätssicherung der Hochschullehrgänge sind in die hochschulinterne Qualitätssicherung und -entwicklung eingebunden.



## Wissenswertes

- Über die Hochschule Burgenland Weiterbildung sind Sie als außerordentliche*r Student*in in einem Hochschullehrgang der Hochschule Burgenland inskribiert. Damit sind Sie bei den Wahlen der ÖH (Österreichische Hochschüler*innenschaft) wahlberechtigt
- Speziell für Berufstätige konzipiertes Studium mit hohem Praxisbezug und topaktuellen Inhalten
- Geringer Zeitaufwand zu den Vortragszeiten und Wegfall von Reisekosten durch den WBS LearnSpace 3D®
- Hohe Lernmotivation durch das gemeinsame Studieren in einem Klassenverband
- Direkte Kommunikation mit Dozent*innen und Kolleg*innen
- Optimaler Service durch die Studienberatung für Ihren Erfolg
- Faire Lehrgangsgebühren und attraktive Raten- und Teilzahlungsmöglichkeiten

## Abschluss

Den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen wird von der Hochschule Burgenland der akademische Grad **„Master of Business Administration“ (abgekürzt „MBA“)** verliehen.

### Information & Bewerbung

Bei Fragen kontaktieren Sie die WBS AKADEMIE persönlich! Das Team der Studienberatung steht Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Telefon: +49 (0) 30 9210786-54
E-Mail: studienberatung@wbsakademie.de

Masterlehrgang

# MBA Vertriebsmanagement - Professional

Sie sind seit Jahren erfolgreich im Vertrieb tätig und möchten den nächsten Schritt in Ihrer Karriere gehen? Der **MBA Vertriebsmanagement - Professional**[1] der Hochschule Burgenland richtet sich speziell an Berufstätige mit einschlägiger Berufserfahrung, die über kein Erststudium verfügen und ihre praktische Expertise durch einen akademischen Abschluss gezielt erweitern möchten.

Die berufsbegleitende Weiterbildung vermittelt fundiertes und praxisnahes Wissen für den modernen Vertrieb und verbindet bewährte Vertriebskompetenz mit strategischem Management und KI-gestützten Prozessen. Im Mittelpunkt steht die gesamte Sales Journey, von der Entwicklung der eigenen Sales Identity über datenbasierte Marktbearbeitung und moderne Leadgenerierung bis hin zu CRM, Automatisierung und strategischem Kundenbeziehungsmanagement.

Der MBA unterstützt Sie dabei, Ihre langjährige Praxiserfahrung wissenschaftlich zu fundieren, digitale Vertriebsprozesse aktiv zu gestalten und neue Wachstums- und Führungsperspektiven zu erschließen. Als Absolvent*in sind Sie optimal vorbereitet für verantwortungsvolle Aufgaben im operativen und strategischen Vertrieb sowie für Führungs- und Projektaufgaben.

[1]Hochschullehrgang gemäß § 9 FHG in der zum Zeitpunkt der Einrichtung gültigen Fassung





## Zielgruppe & Berufsfeld

Die Zielgruppen für das **MBA-Programm** sind u.a.:

- Vertriebsprofis mit langjähriger Berufserfahrung, z. B. Sales Manager*in, Account Manager*in oder Business Development Manager*in, die keinen formalen akademischen Abschluss besitzen
- Berufstätige aus angrenzenden Fachbereichen wie Technik, Healthcare oder Handel mit ersten Vertriebs- und Branchenkenntnissen
- Berufstätige, die sich für Führungsaufgaben und strategische Vertriebsfunktionen qualifizieren möchten

Als Beispiele von beruflichen Tätigkeitsfeldern für Absolvent*innen können genannt werden:

- Sales Manager*in / Account Manager*in mit KI-gestützter Marktbearbeitung
- Business Development Manager*in
- Key Account Manager*in und Bestandskundenbetreuung
- Teamleitung bzw. (Teil-)Projektleitung im Vertrieb
- Vertriebsinnovation und Digitalisierung von Vertriebsprozessen, z. B. CRM und Automatisierung

## Facts zum Lehrgang

**Hochschule**
Hochschule Burgenland

**Studiendauer/Studienstart**
5 Semester/120 ECTS

**Abschluss**
Master of Business Administration (MBA)

**Organisationsform**
Live-Online und Online

**Studienort**
Ortsunabhängiges Studium im WBS LearnSpace 3D®

**Zugangsvoraussetzungen**

- Akademischer Abschluss (Bachelor mit 180 ECTS oder Äquivalent oder höherer Abschluss) und zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung oder
- Universitätsreife und vier Jahre Berufserfahrung, davon mind. zwei Jahre facheinschlägig, oder
- Abgeschlossene Berufsausbildung und fünf Jahre Berufserfahrung, davon mind. zwei Jahre facheinschlägig

**Gebühren**
EUR 10.900,-
inkl. ÖH-Beitrag

**Infos unter:**
weiterbildung.hochschule-burgenland.at

# Curriculum

| Modul-Bezeichnung | | Prüfungsformat | ECTS |
|---|---|---|---|
| **1. Abschnitt \| Basisstudium (33 ECTS) \| Online** | | | |
| Academic Research Skills | Pflichtmodul | Multiple-Choice-Prüfung | 6 |
| Unternehmensführung, Strategien und Innovation | Pflichtmodul | Multiple-Choice-Prüfung & Schriftl. Modulprojektarbeit | 9 |
| Kommunikation und Change | Pflichtmodul | Multiple-Choice-Prüfung & Schriftl. Modulprojektarbeit | 6 |
| Kompetenzen im Projektmanagement | Pflichtmodul | Multiple-Choice-Prüfung & Schriftl. Modulprojektarbeit | 6 |
| Digitalisierung von Geschäftsmodellen | Wahlmodul | Multiple-Choice-Prüfung & Schriftl. Modulprojektarbeit | 6 |
| Interkulturalität und Digital Leadership | Wahlmodul | Multiple-Choice-Prüfung & Schriftl. Modulprojektarbeit | 6 |
| **2. Abschnitt \| Fachstudium (59 ECTS) \| Live-Online** | | | |
| Vertiefungsprojektseminar | Vertiefungs-projektseminar | Immanenter Prüfungscharakter | 3 |
| Vertiefungsprojekt | Vertiefungs-projekt | Seminararbeit & Präsentation | 12 |
| Vorbereitungsmodul für die Fachmodule | Vorbereitungs-modul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 2 |
| Vertriebsmanagement und KI-Grundlagen | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| Markt und Leads | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| Vertriebsarchitektur | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| Automatisierung und CRM | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| Strategisches Kundenbeziehungsmanagement | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| Marketing und Wachstum | Fachmodul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 7 |
| **3. Abschnitt \| Masterarbeit (28 ECTS)** | | | |
| Seminar zur Masterarbeit | Vorbereitungs-modul | 40 % Gruppenarbeit, 60 % abschließende Prüfung | 4 |
| Masterarbeit | | | 20 |
| Abschlussprüfung | | | 4 |
| | | **Summe** | **120** |

# Ablauf

Der Hochschullehrgang gliedert sich in drei Abschnitte.

**1. Abschnitt | Basisstudium |**
**33 ECTS: 4 Pflichtmodule & 1 Wahlmodul à 6 bzw. 9 ECTS | Online**

Das MBA-Programm beginnt im Regelfall mit dem Abschnitt Basisstudium. Dieser Abschnitt kann auch nach oder während des Abschnitts des Fachstudiums absolviert werden. Im Basisstudium studieren Sie als Fernstudent*in im flexiblen Online-Format. Sie gehen die Inhalte selbstständig und vollkommen orts- und zeitunabhängig durch.

**Pflichtmodule**: Academic Research Skills; Unternehmensführung, Strategien und Innovation; Kommunikation und Change; Kompetenzen im Projektmanagement
**Wahlmodule**: Digitalisierung von Geschäftsmodellen; Interkulturalität und Digital Leadership

Die Student*innen erarbeiten die Inhalte und die E-Learning Elemente auf der interaktiven Online-Plattform Moodle und festigen die erworbenen Kenntnisse mit Hilfe der Projektarbeit, die für jedes Modul zu verfassen ist (nur das Pflichtmodul Academic Research Skills besteht aus zwei Lehrveranstaltungen, die jeweils mit einem Multiple Choice-Test abgeschlossen werden).
Nach positiver Absolvierung sämtlicher Lehrveranstaltungsprüfungen im Multiple Choice-Format eines Moduls werden den Studierenden die Angabe für die schriftliche Ausarbeitung für dieses Modul und die Lehrinhalte der nächstfolgenden Lehrveranstaltung freigeschalten. Nach Hochladen der schriftlichen Ausarbeitung des vorhergehenden Moduls wird der Zugang zur Lehrveranstaltungsprüfung der aktuellen Lehrveranstaltung freigeschaltet. Diese automatisierten Schritte werden bis zur letzten Lehrveranstaltung durchlaufen.

**2. Abschnitt | Fachstudium |**
**59 ECTS: Module à 2, 3, 7 bzw. 12 ECTS | Live-Online**

Das Fachstudium absolvieren Sie im Live-Online-Format. Gemeinsam mit Ihren Kommiliton*innen treffen Sie sich dienstags und donnerstags von 18:00 bis 21:15 Uhr im virtuellen WBS LearnSpace 3D®.
Das Fachstudium beginnt jährlich im Frühjahr bzw. Herbst. Genaue Starttermine erhalten Sie bei unserem Kooperationspartner, der WBS AKADEMIE.

**Vertiefungsprojekt**: Vertiefungsprojektseminar; Vertiefungsprojekt
**Vorbereitungsmodul**: Vorbereitungsmodul für die Fachmodule
**Fachmodule**: Vertriebsmanagement und KI-Grundlagen; Markt und Leads; Vertriebsarchitektur; Automatisierung und CRM; Strategisches Kundenbeziehungsmanagement; Marketing und Wachstum

**3. Abschnitt | Masterarbeit | 28 ECTS**

Der letzte Abschnitt des Studiums besteht aus dem Seminar zur Masterarbeit, der Masterarbeit und der Abschlussprüfung.

**Vorbereitungsmodul**: Seminar zur Masterarbeit.
**Masterarbeit**: Die Masterarbeit umfasst 20 ECTS und folgt der Struktur Problem – Problemlösungsweg – Ergebnis. Die Masterarbeit soll im thematischen Zusammenhang mit einem Bereich des Hochschullehrganges stehen.
**Abschlussprüfung**: Die mündliche Abschlussprüfung ist ein eigener Prüfungsbestandteil und mit 4 ECTS gewichtet. Sie setzt sich aus folgenden Teilen zusammen:

- Präsentation der Masterarbeit,
- einem Prüfungsgespräch, das auf die Querverbindungen des Themas der Masterarbeit zu den relevanten Fächern des Studienplans eingeht, sowie
- einem Prüfungsgespräch über sonstige studienplanrelevante Inhalte

## Interaktives E-Learning System

Das E-Learning System baut auf folgenden Säulen auf:

**Schritt 1 – Vorbereitung/E-Learning**
Sie arbeiten auf einer Online-Plattform das jeweilige Modul inhaltlich durch. Dabei unterstützen Übungen, Videos und Prüfungsvorbereitungsfragen. Ferner werden Ihnen interaktive Kommunikationsmöglichkeiten geboten; so steht Ihnen eine Hotline und ein eigener fachspezifischer Chat-Room zur Verfügung. Der Support deckt sowohl inhaltliche, wissenschaftliche als auch technische Fragen der Studierenden ab.

**Schritt 2 – Anwendung/Projektarbeiten**
Sie erhalten Übungen, Praxisaufgaben und Case Studies, die Ihren Lernfortschritt und Ihre Reflexionsfähigkeit sichern und Sie darin unterstützen, das Gelernte auf Ihr berufliches Umfeld zu beziehen.

Bei der Beurteilung der Projektarbeiten werden die Erfüllung der Kriterien wissenschaftlicher Arbeit, sprachliche Ausdrucksfähigkeit (Verständlichkeit, Präzision, Kürze, etc.) sowie die formale Gestaltung (klare Struktur und durchgängige Gliederung, Layout, etc.) ebenso bewertet, wie die Ausarbeitung des Inhaltes und des Praxisbezuges. Kurzzusammenfassungen und weiterführende Vorlagen können der Moodle-Plattform entnommen werden.



*„Vertrieb lebt heute mehr denn je vom Zusammenspiel aus menschlicher Beziehungskompetenz und technologischer Exzellenz. Genau hier setzt der MBA Vertriebsmanagement - Professional an: Er verbindet klassisches Verkaufshandwerk mit Künstlicher Intelligenz als strategischem Prinzip in jeder Phase der Sales Journey und bereitet unsere Studierenden praxisnah wie wissenschaftlich fundiert auf die neue Verkaufsrealität vor.“*

Prof.(FH) Mag. Dr. Markus-Maximilian Eiselsberg
Wissenschaftlicher Koordinator

*„Die praktische Relevanz und das wissenschaftliche Niveau unserer Hochschullehrgänge wird durch die Einbeziehung der Fachexperten und Fachexpertinnen des jeweiligen Departments der Hochschule Burgenland sowie des wissenschaftlichen Beirats in den Entwicklungsprozess gewährleistet. Durch die Genehmigung im Hochschulkollegium ist die Qualität der Hochschullehrgänge auf Hochschulniveau sichergestellt.“*



Prof.(FH) Mag.[a] Dr.[in] Bettina Schauer-Frank
Leitung Hochschulkollegium

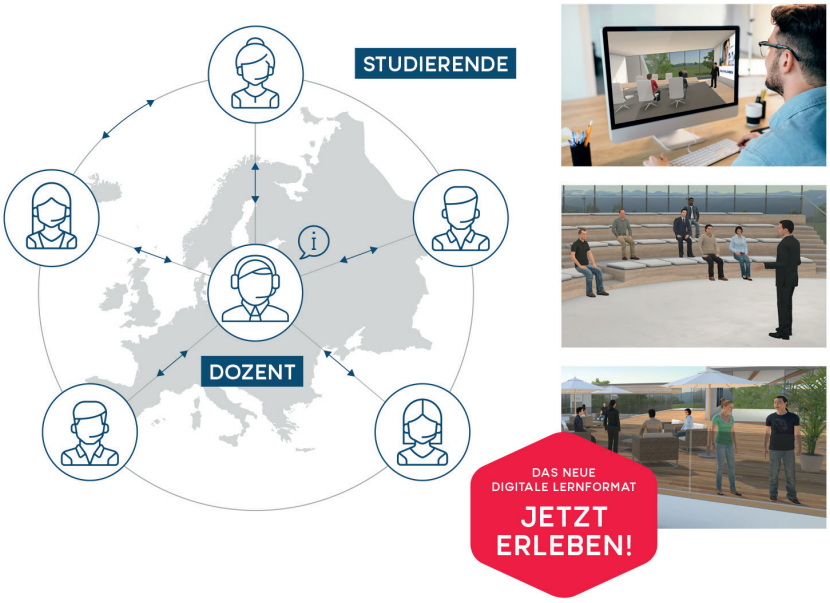
## WBS AKADEMIE

Die **WBS AKADEMIE** bietet Masterstudien (MBA, LL.M. und MSc (CE)) und Diploma of Advanced Studies (DAS) an und begleitet Sie auf Ihrem nächsten Karriereschritt. **Starten Sie jetzt durch!**

Renommierte Dozenten und Dozentinnen sorgen stets für ein praxisnahes, nachhaltiges Lernerlebnis und eine spannende Themenvielfalt, etwa in den Bereichen Management, Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Informatik und mehr. **Wir lieben lebendigen Austausch**. Unsere Studienangebote werden Online/Live-Online angeboten. Durch digitale und flexible Lernformen schaffen wir passende Formate für jeden Bedarf. Mit der Möglichkeit einer Teilnahme am Arbeitsplatz oder von zu Hause wird exzellente Weiterbildung überall und für jeden möglich.

Die WBS AKADEMIE ist eine Marke der WBS TRAINING SE. **Seit 40 Jahren stärken wir Menschen durch Bildung.**

## Studieren im WBS LearnSpace 3D®




**Weit mehr als nur eine virtuelle Lernumgebung: Im WBS LearnSpace 3D® bewegen Sie sich mit Ihrem individuellen Avatar in einem Gebäude mit Hörsaal und Seminarräumen.** Als wären Sie physisch vor Ort. Sie besuchen Live-Seminare und interagieren mit Ihren Dozent*innen und Kommiliton*innen. Um speziell Berufstätigen höchste Flexibilität zu bieten, werden sämtliche Live-Seminare auch aufgezeichnet und stehen für die komplette Dauer des Studiums zur Verfügung.

## Funktionsweise

**Im Gegensatz zum herkömmlichen E-Learning studieren Sie** nicht selbstorganisiert am eigenen PC, sondern **zu festen Terminen von zu Hause aus**. Sie erleben **klassischen Präsenzunterricht in einer innovativen virtuellen Lernumgebung**. In konzentrierter Lernatmosphäre stehen Sie per Headset in direktem Kontakt mit Ihren Dozent*innen und Kommiliton*innen. Zusätzlich zur Sprache verfügen Sie über weitere interaktive Kommunikationsmöglichkeiten wie Mimik und Gestik sowie über viele weitere Lernmittel, die Sie aus Präsenz-Vorlesungen kennen.

hochschule burgenland

Weiterbildung

**Hochschule Burgenland Weiterbildung GmbH**
Thomas-A.-Edison-Straße 2
7000 Eisenstadt

**Tel.: +43 5 7705-5100**
E-Mail: office-weiterbildung@hochschule-burgenland.at
www.weiterbildung.hochschule-burgenland.at

**WBS AKADEMIE**
Lorenzweg 5
12099 Berlin

**Tel.: +49 (0) 30 9210786-54**
E-Mail: studienberatung@wbsakademie.de
www.wbsakademie.de

In Kooperation mit: WBS AKADEMIE

Stand 11.2026. Die Inhalte der Broschüre wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte können wir jedoch keine Gewähr übernehmen.
Alle Angaben vorbehaltlich Änderungen und Druckfehler. | Fotos: Shutterstock, Studierende IMK, Joe Hölzl, Privat.