

Mehrwert für Vertrieb und Marketing

»Der FH-Lehrgang bietet einerseits Strategien, Methoden und Instrumente zur Steuerung des Unternehmenserfolgs, andererseits eine persönliche akademische Zusatzqualifikation«, erklärt Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits, wissenschaftlicher Leiter des Lehrgangs »Marketing- und Vertriebsmanager.«

Der Lehrgang ist nach dem international anerkannten ECTS-System akkreditiert und schließt nach erfolgreich absolvierter Prüfung mit dem Diplom »Akademischer Marketing- und Verkaufsmanager« ab. Zielgruppe dafür sind Mitarbeiter, High Potentials und Quereinsteiger aus Marketing und Vertrieb, genauso wie Führungskräfte, die ihr Wissen auf den neuesten Stand bringen wollen.

Hoher Praxisbezug

Barbara Halapier (Mitglied der ÖPWZ-Geschäftsführung) betont den hohen Praxisbezug: »Viele Teilnehmer nutzen die Prüfungsarbeit, um an einer konkreten Problemlösung für ihr Unternehmen zu arbeiten. Da werden neue Vertriebsstrategien, systematische Marketingpläne für Produkte und Services entwickelt, dort wird Vertriebscontrolling eingeführt und mit Kennzahlen gearbeitet, die es vorher im Unternehmen noch nicht gab. Diese Ausbildung schafft echten Mehrwert für das Unternehmen und die Absolventen.«

Eine Teilnehmerin bringt es auf den Punkt: »Der gesamte Lehrgang hat mich sehr beeindruckt und mir persönlich eine umfangreiche und fundierte Basis im Bereich des Verkaufs- und Vertriebsmanagements sowie Marketing ermöglicht. Der Lehrgang ist eine gute Mischung aus Theorie und Praxis, welche ich ausgezeichnet in unserem Unternehmen umsetzen kann.«

Die Themen

Im März 2011 startet der Teil »Verkaufs- und Vertriebs-Management«, der insgesamt 9 Tage dauert. Die Ausbildungsinhalte sind sowohl für Unternehmen auf B2B-Märkten als auch für B2C-Märkte konzipiert. Hoch qualifizierte Trainer, alle Spezialisten aus Praxis, Wissenschaft und Beratung, decken ein breites Themenspektrum ab: Verkaufsplanung, Vertriebscontrolling, Führung & Motivation, Vertriebsanalyse und -strategie, Kundenstrategie und Verhandlungsmanagement.

Mit dem Teil »Marketing-Management« geht es im 2. Semester im Oktober 2011 weiter. Das Programm spannt den Bogen von Marktforschung, Marketingplänen, Produkt- und Markenmanagement über Pricing und Marketing-Kommunikation bis hin zum Marketing-Controlling. Best-Practice-Beispiele runden das Programm ab, Praktiker geben ihre besten Tipps und Insider-Erfahrungen weiter.

Da das ÖPWZ österreichweit anerkannter Bildungsträger ist, kann die Ausbildung gefördert werden. □

Info

FH-Lehrgang Marketing- und Vertriebs-Manager:

Teil Verkaufs- und Vertriebs-
Management (9 Tage)
Start: 17. März 2011 in Wien

Teil Marketing-Management (10 Tage)
Start: 6. Oktober 2011 in Wien

www.opwz.com

Der Lehrgang »Marketing- und Vertriebs-Manager« wird vom ÖPWZ und der FH Wiener Neustadt gemeinsam veranstaltet. Der Startschuss für den Teil »Verkaufs- und Vertriebs-Management« fällt am 17. März 2011 in Wien. Mit Mag. Barbara Halapier sprach [Helga Jäger](#).



Barbara Halapier