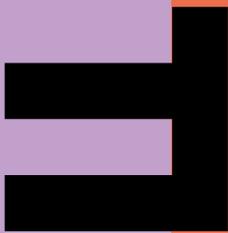


# **Betriebswirtschaft – International Marketing & Sales**

Master of Arts in Business – MA,  
berufsbegleitendes Studium in  
englischer Sprache, 4 Semester



**Du willst Marktpotenziale aufspüren und neue Märkte auf globaler Ebene erschließen oder für dein Unternehmen weiter ausbauen?**

**Du willst die Herausforderungen des internationalen Vertriebs verstehen und mit deinem Unternehmen am Markt erfolgreich sein?**

Als Absolvent:in des Masterstudiums International Marketing & Sales (IMS) verstehst du Marketing und Sales als Einheit und nimmst die Herausforderungen vernetzter, globaler Märkte an. Dein Fokus liegt dabei auf der Digitalisierung und Internationalisierung der eigenen Vertriebsorganisation. Du kennst und verstehst die Aufgaben und Prozesse im Marketing und Vertrieb von internationalen Organisationen, entwickelst zukunftsfähige Marketing- und Vertriebskonzepte und setzt diese global in einem Multichannel-Umfeld um.

## **Innovativ, international und interdisziplinär: your benefit!**

Profitiere von einem innovativen didaktischen Konzept mit einem umfangreichen Methoden-Mix und einer internationalen Ausrichtung. Erweitere dein Blickfeld durch inspirierende, praxisbezogene Lehrveranstaltungen mit Hochschullehrenden aus aller Welt. Festige dein bereits vorhandenes Grundlagenwissen und gewinne neue Erkenntnisse in den Themenbereichen Führung, Market Intelligence and Development, Digital Sales and Global Account Management sowie Marketing Management. Von Studienbeginn an arbeitest du zielorientiert an einer hochwertigen Masterarbeit – das Propädeutik-Modul unterstützt dich bei der Ausforschung methodischer Fragestellungen. Ein interdisziplinäres Angebot an wählbaren Modulen im Kontextstudium rundet deinen Studienplan ab.

Bist du bereit für eine Karriere im internationalen Geschäftsumfeld? Alle Lehrveranstaltungen des Masterstudiengangs finden in englischer Sprache statt. So erweiterst du deine Sprachkompetenz und bist optimal für eine Tätigkeit auf dem internationalen Markt gerüstet.

### **Nach Abschluss des Studiums:**

---

bist du mit den Aufgaben und Prozessen im Marketing und Vertrieb von internationalen Unternehmen vertraut,

---

kennst du die Herausforderungen der Digitalisierung und Internationalisierung der Märkte aus vielfältigen Blickwinkeln und Praxisbeispielen,

---

kannst du Fach- und Führungsaufgaben zum Aufbau eigener Vertriebskanäle in internationalen Teams übernehmen,

---

hast du erfolgreich eine relevante Problemstellung in deiner Masterarbeit wissenschaftlich analysiert und bearbeitet.

---

# Studium und Beruf: Ja, es geht!

Berufsbegleitend zu studieren, ist herausfordernd und gleichzeitig sehr lohnend. Präsenzzeiten an der FHV, E-Learning-Einheiten, selbstorganisiertes Lernen und Gruppen- und Projektarbeiten wechseln sich im Studium ab. Du brauchst dafür die nötige Disziplin, konsequentes Zeitmanagement und eine entsprechende Vereinbarung mit dem:r Arbeitgeber:in. Wir empfehlen eine Reduktion der beruflichen Tätigkeit auf 50 bis 80 Prozent.

Das viersemestrige Masterstudium orientiert sich an den zeitlichen Ressourcen berufstätiger Fach- und Führungskräfte. Mit diesen organisatorischen Maßnahmen unterstützen wir dich:

- **Präsenzzeiten und Prüfungstermine** sind langfristig planbar und finden grundsätzlich freitags von 14 bis 22 Uhr sowie samstags von 8 bis 17 Uhr statt.
- **Optimierte Stundenpläne:** Das Semester ist in drei Teile zu je fünf Wochen strukturiert. In diesen Teilen finden jeweils eine oder zwei Lehrveranstaltungen geblockt statt.
- **Prüfungstermine** direkt im Anschluss an Lehrveranstaltungen verhindern gehäufte Prüfungen am Semesterende.
- **Projekte, Gruppenarbeiten** und die Möglichkeit zum Selbststudium erlauben dir eine flexible Zeiteinteilung.
- **Elektronische Medien (Skripte, E-Books etc.)** helfen dir, deine Lernziele zu erreichen.

# Starte jetzt deine internationale Karriere

Nach Abschluss des Masterstudiums International Marketing & Sales an der FHV bist du hochqualifiziert und optimal auf Fach- und Führungsaufgaben in global agierenden Unternehmen vorbereitet. Du analysierst Marktpotenziale, erschließt neue Absatzkanäle, entwickelst Marketingstrategien sowie Vertriebskonzepte und setzt diese in internationalen Organisationen um. Du weißt, wie kulturelle und sozioökonomische Besonderheiten Märkte beeinflussen und bist den Herausforderungen einer Tätigkeit im internationalen Kontext gewachsen.



Als Absolvent:in wird dir der akademische Grad **Master of Arts in Business (MA)** verliehen. Dies berechtigt dich für ein ergänzendes Doktorats- oder PhD-Studium an einer Universität.

## **Tätigkeitsfelder:**

---

Strategisches Marketing: Entwicklung von Marketingstrategien und Kanalstrategien, Marktselektion, Markteintritt und Marktentwicklung, Internationale Markenführung, Market Intelligence

---

Operatives Marketing: Cross-Channel-Marketing, Online- und Social-Media-Marketing, Customer Relationship Management

---

Vertrieb: Global Account Management, E-Commerce und Business Development, Pricing und Vertriebskanalkoordination, Interkulturelle Verhandlungsführung

---

Business Development/Projektleitung: Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Erschließung neuer Geschäftsfelder, Analyse, Identifikation und Prüfung neuer Geschäftsideen

---

# Studienplan Betriebswirtschaft

International Marketing & Sales MA berufsbegleitend

1. Semester	ECTS	SWS	2. Semester	ECTS	SWS	3. Semester	ECTS	SWS
<b>M1</b> Communication Skills Lab	2	2	<b>M1</b> Statistics	4	2	<b>M1</b> Quantitative Research	3	2
<b>M1</b> Principles and Practices of Research	3	1	<b>M1</b> Qualitative Research	2	1	<b>M1</b> Research Seminar	3	1
<b>M3</b> Marketing and Sales Fundamentals I	3	2	<b>M4</b> Market Selection, Entry and Development	2	2	<b>M2</b> Leadership	4	2
<b>M3</b> Marketing and Sales Fundamentals II	3	2	<b>M4</b> Global Market Development Project II	4	1	<b>M2</b> Business Ethics and Corporate Social Responsibility	2	1
<b>M4</b> Macro Economics and Global Market Analysis	3	2	<b>M5</b> Digital Marketing and Commerce	4	2	<b>M4</b> International Pricing and Channel Coordination	4	2
<b>M4</b> Global Market Expansion Project	5	1	<b>M5</b> Digital Business Models	2	1	<b>M5</b> Global CRM and Account Management	4	2
<b>M5</b> International Market Development Strategies	2	1	<b>M5</b> Int. Competition and Contract Law	2	1	<b>M5</b> Intercultural Business Negotiations	2	1
<b>M5</b> Digital Tracking and Analysis	4	2	<b>M5</b> Organising Int. Sales and Services	4	2	<b>M6</b> Marketing and Sales Controlling	2	1
<b>M6</b> Strategic Management and Internationalisation	5	3	<b>K1</b> Contextual Studies	6	4	<b>K1</b> Contextual Studies	6	4
	<b>30</b>	<b>16</b>		<b>30</b>	<b>16</b>		<b>30</b>	<b>16</b>

4. Semester	ECTS	SWS
Master's Thesis	28	0
Master's Exam	2	0
	<b>30</b>	<b>0</b>

- ECTS** – Leistungspunkte nach dem European Credit Transfer System. Den internationalen Standards entsprechend sind 30 ECTS-Punkte pro Semester zu erbringen.
- SWS** – Eine Semesterwochenstunde (SWS) entspricht 15 Lehreinheiten zu je 45 Minuten.
- M1** – Propaedeutic Studies
  - M2** – Leadership
  - M3** – Fundamentals IMS
  - M4** – Market Intelligence and Development
  - M5** – Digital Sales and Global Account Management
  - M6** – Marketing Management
  - K1** – Contextual Studies  
One or two modules with 6 ECTS in total



## In Europa zu Hause

Die FHV liegt im Zentrum der internationalen Bodenseeregion mit Österreich, Deutschland, Schweiz und Liechtenstein. Im Sommer tauchst du zur Abkühlung in den Bodensee ein, im Winter geht es zum Snowboarden in die Berge. Lebhaftige europäische Städte wie München, Mailand, Zürich oder Paris sind in greifbarer Nähe.

Diesen attraktiven Wirtschafts- und Lebensraum schätzen viele Unternehmen als Homebase: Von leistungsfähigen KMUs über einen erfolgreichen Dienstleistungs- und Tourismussektor bis hin zu herausragenden internationalen Industrieunternehmen ist alles vertreten. Diese Kombination macht die Region zu einem innovativen Hotspot Europas. Über Grenzen hinausdenken und zusammenarbeiten ist in die DNA der Menschen hier eingeschrieben.

Auch wir pflegen gute Partnerschaften mit Unternehmen und Organisationen aus der Region. Als Student:in profitierst du während und nach deiner Studienzeit von diesem starken Netzwerk.

# Dein Chancenlabor

An der FHV kannst du aus Studienprogrammen in vier Fachbereichen wählen: Wirtschaft, Technik, Gestaltung und Soziales & Gesundheit. So vielfältig und kreativ ist auch die Gemeinschaft von rund **1600 Student:innen**. Unser Campus ist in eines der spannendsten Stadtquartiere Vorarlbergs eingebettet – ein Impulszentrum für Wirtschaft, Wissenschaft und Kreativität.

Die Forschungseinrichtungen an der FHV sind breit aufgestellt: Von der Zukunft der Energieversorgung über Künstliche Intelligenz bis hin zur Augmented Reality in der Pflegeausbildung reicht das Spektrum. Durch die internationale Zusammenarbeit mit rund **250 Forschungspartner:innen** haben wir Zugriff auf neueste Ergebnisse der Grundlagenforschung und bringen diese in der Region zur Anwendung. Da Studium und Forschung eng miteinander verknüpft sind, kannst du als Student:in schon früh in einem Forschungsprojekt mitarbeiten.

Mal rauskommen, die Perspektive wechseln, Neues entdecken. Die FHV ist mit sechs europäischen Hochschulen die Europäische Universität „RUN-EU“, eine von insgesamt nur 41 Europäischen Universitäten. Weltweit bieten wir dir ein Netzwerk aus über **130 Partneruniversitäten**.

## Neugierig?

Entdecke unsere Fachhochschule und besuche uns beim nächsten Info-Event!  
[fhv.at/events](https://fhv.at/events)



**FHV**  
Vorarlberg University  
of Applied Sciences

Campus V, Hochschulstraße 1  
6850 Dornbirn, Austria

Impressum

Medieninhaber und Hersteller:  
Fachhochschule Vorarlberg GmbH  
CAMPUS V, Hochschulstraße 1  
6850 Dornbirn, Austria

Foto: FHV; Druck: VVA, Dornbirn;  
Auflage: 400 Stück

© Fachhochschule Vorarlberg GmbH  
Oktober 2023

## Jetzt bewerben!

Detaillierte Infos über die Bewerbungsfristen findest du auf [www.fhv.at](http://www.fhv.at). Abschlusszeugnisse, Ergebnisse aus Zugangsprüfungen oder Sprachnachweise kannst du nachreichen. Nach Prüfung deiner Bewerbung senden wir dir per E-Mail Informationen über den Ablauf des Aufnahmeverfahrens.

Alle Infos unter:  
[fhv.at/ims/](http://fhv.at/ims/)



## Fragen?

Schreib uns oder ruf uns an.

Madeleine Kuster  
Beratung & Aufnahme  
T +43 5572 792 5600  
[bwm@fhv.at](mailto:bwm@fhv.at)

Mag. (FH) Bernd Schwendinger, PhD  
Studiengangsleiter  
[bernd.schwendinger@fhv.at](mailto:bernd.schwendinger@fhv.at)

