

## Der Fachbereich

Die Hochschule Kaiserslautern versteht sich als moderne Hochschule für angewandte Wissenschaften und Gestaltung. Rund 6000 Studierende und etwa 150 Professorinnen und Professoren lehren und forschen in fünf Fachbereichen am Campus Kaiserslautern, am Campus Zweibrücken und am Campus Pirmasens. Der Fachbereich Betriebswirtschaft bietet am Campus Zweibrücken mit den MBA-Fernstudiengängen Vertriebsingenieur/in, Innovations-Management, Marketing-Management, Motorsport-Management und Sport-Management fünf internationale, akkreditierte und praxisorientierte MBA-Weiterbildungsstudiengänge an. Die enge Verzahnung von Theorie und Praxis wird unter anderem durch die außerakademische Berufserfahrung der Professoren und durch Lehrbeauftragte gewährleistet, die fachlich hervorragend qualifiziert und in der Privatwirtschaft als Experten in ihrem jeweiligen Fachgebiet erfolgreich tätig sind sowie durch entsprechende didaktische Methoden wie Projektarbeiten und Fallstudien. Die qualitativ hochwertigen und bei Arbeitgebern besonders willkommenen und renommierten MBA-Studiengänge bieten das ideale Sprungbrett für die Karriere unserer Absolventen.

Die Lehrveranstaltungen des MBA-Fernstudienganges Vertriebsingenieur/in finden am Campus Zweibrücken und zudem noch an dem Präsenzort Augsburg statt. Alternativ können die Vorlesungen in den beiden ersten Semestern auch am Präsenzort Nürburging besucht werden.



← **Unsere internationalen, berufsbegleitenden MBA-Fernstudiengänge sind alle akkreditiert und zeichnen sich durch ihre Praxisnähe aus.**



## Hochschulcampus Zweibrücken und Augsburg



**Alle Einrichtungen des bestens ausgestatteten Campus Zweibrücken, wie Mensa, umfangreiche Bibliothek mit Online-Ausleihe können mithilfe der personalisierten Campus-Card genutzt werden. Der Studierendenausweis ermöglicht auch die Nutzung der Bibliotheken der Hochschulen und Universitäten in der Nähe des Wohnortes.**

Der Studienort Augsburg wurde zusätzlich eingerichtet, um die Fahrtwege für Studierende aus dem süddeutschen Raum, Österreich und der Schweiz zu verkürzen. Im Konferenzzentrum St. Ulrich finden sich Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik.

Zahlreiche Partnerschaften der Hochschule Kaiserslautern mit in- und ausländischen Hochschulen und Kooperationen mit Unternehmen stellen ein praxisorientiertes und internationales Studienangebot sicher und garantieren wissenschaftliches Know-how auf hohem Niveau.



**Kontaktdaten:**  
Hochschule Kaiserslautern  
Fachbereich Betriebswirtschaft (BW)  
Amerikastraße 1  
66482 Zweibrücken  
E-Mail: [mba-vi@hs-kl.de](mailto:mba-vi@hs-kl.de)

Weitere Informationen zum Studiengang sind unter [www.hs-kl.de/mba-vertriebsingenieur](http://www.hs-kl.de/mba-vertriebsingenieur) zu finden.

Informationen zur Bewerbung erhalten Sie von der Studienorganisation ed-media:  
E-Mail: [info@ed-media.org](mailto:info@ed-media.org)  
Telefon: +49 (0)631-3724-5506

Anmeldung und allgemeine Informationen zum Fernstudium:  
Zentrum für Fernstudien im Hochschulverbund – zfh  
E-Mail: [fernstudium@zfh.de](mailto:fernstudium@zfh.de)  
Telefon: + 49 (0)261-91538-0  
Website: [www.zfh.de](http://www.zfh.de)

[www.hs-kl.de](http://www.hs-kl.de)



Stand: Wintersemester 2021/2022

## MBA Vertriebsingenieur/in Master of Business Administration

[www.hs-kl.de](http://www.hs-kl.de)

# MBA Vertriebsingenieur/in

Master of Business Administration

Sie wollen auf Managementebene für die Vermarktung technisch hoch entwickelter erklärungsbedürftiger Produkte verantwortlich sein? Wenn Sie Innovation am Markt etablieren und somit letztlich für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens verantwortlich sein wollen, dann sind Sie bei uns richtig.

Vertriebsingenieure überzeugen sowohl durch technisches Verständnis als auch durch Fähigkeiten im Marketing und Vertrieb. Sie übernehmen so eine wichtige Schnittstellenfunktion zwischen Kundenanforderungen, technischer Abteilung und Produktangebot im Unternehmen. Sie sind dafür verantwortlich, bereits vorhandene Produkte zu analysieren und weiterzuentwickeln. Darüber hinaus erkennen und verstehen sie Problemstellungen von Kunden, organisieren und konzipieren dann neue technische Lösungen, um den Wünschen der Kunden gerecht zu werden. Sie planen die Marken-, Kommunikations- und Absatzstrategien, stellen die erfolgreiche Umsetzung der Werbeaktivitäten sicher und kontrollieren den Kommunikations- und Absatzerfolg. Hier wird mitentschieden, ob ein Unternehmen Gewinne erwirtschaftet und wie das Unternehmen im Wettbewerb aufgestellt ist. Der Vertrieb technischer Produkte erfordert deshalb neben technischem Fachwissen fundierte Fachkenntnisse der Betriebswirtschaft sowie Wissen über Instrumente des technischen Vertriebs, Vertriebsorganisation, Kundenservice und Verkaufsförderung. Auch Inhalte aus dem Bereich des Personalmanagements, Projekt- und Managementtechniken sowie Social Skills werden im Studium vermittelt.

Mit Ihren in unserem Studium erworbenen Management- und Handlungskompetenzen, sind Sie in allen nationalen und internationalen technologieorientierten Branchen, wie Automobilzulieferer, Maschinenbau, Anlagenbau, Bauwesen, Elektrotechnik, Medizintechnik, Telekommunikation und Software, gesuchte Spezialisten für anspruchsvolle Schlüsselpositionen.

„Die Kombination aus Berufserfahrung, großer Eigeninitiative und international ausgerichtetem Fachwissen macht die Absolventen des MBA zu gefragten Führungskräften.“

Thilo von Haase, Geschäftsführer Energisto eG



# Das Fernstudium

Das MBA-Fernstudium bietet Ihnen die Möglichkeit, berufsbegleitend an einer Weiterbildung mit einem staatlich anerkannten Hochschulabschluss teilzunehmen. Eine Kombination aus Selbststudium und Präsenzunterricht in kleinen Gruppen zur Vertiefung der Lerninhalte an 3 bis 4 Wochenenden pro Semester, bieten sehr gute Voraussetzungen für Ihren erfolgreichen Abschluss. Nutzen Sie diese Chance für Ihre berufliche Entwicklung!

## Lehrformen

Der Mix aus verschiedenen Lehrmedien, wie schriftliche Unterlagen, Online-Lerneinheiten und Präsenzseminare sowie didaktische Lernhilfen in Form von Kontrollfragen, Übungsaufgaben und Wissensforen auf unserer Lernplattform Ilias, spricht gezielt die unterschiedlichen Sinne an und garantiert effizienten Lernerfolg. Vertrauen Sie auf eine intensive Betreuung und kooperative Arbeitsatmosphäre.

## Praxisnähe

Als Dozenten stehen Ihnen ein praxiserfahrenes Professorenteam mit zahlreichen Unternehmenskontakten sowie Führungskräfte und Experten zur Seite.

## Internationalität

Ein 4-tägiges Master-Thesis Seminar im Ausland, zukunftsweisende Inhalte sowie englischsprachige Lehrangebote verleihen Ihnen die Sicherheit für internationale Auftritte. Bisher konnten unsere MBA-Studierenden schon in Dubai, Budapest, Dublin und New York damit beginnen, ein internationales Netzwerk aufzubauen.

## Abschluss

Das Fernstudium schließt mit dem akademischen Grad Master of Business Administration (MBA) ab. Der Master-Abschluss beinhaltet das Recht zur Promotion, entsprechend der Promotionsordnung der jeweiligen Universität.

„Das Studium MBA Vertriebsingenieur/in bereitet Sie handlungsorientiert auf die Aufgaben des Vertriebs technischer Produkte vor.“

Prof. Dr. Bettina Reuter



„Mein Studium gibt mir das Fachwissen, den Verkaufsprozess zu verstehen und maßgeblich mitzugestalten und so im Management meines Unternehmens erfolgreich mitzuarbeiten.“

Michael Scherer, MBA-Student, Angebotsingenieur/technischer Vertrieb bei der ThyssenKrupp AG

## MBA Vertriebsingenieur/in

### Alle Fakten auf einen Blick

1. Semester	ECTS   UE	3. Semester	ECTS   UE
Management Framework	10   16*	Instrumente für den Technischen	
Kommunikation & Soft		Vertrieb: Marketing-Mix	6   10
Skills für Führungskräfte	5   10	Personal-, Projekt- und	
Marketing-Politik und Strategie	5   10	Managementtechniken	6   16
<b>Summe</b>	<b>20   36</b>	Management des	
		Technischen Vertriebes	8   16
		<b>Summe</b>	<b>20   42</b>
2. Semester	ECTS   UE	4. Semester	ECTS   UE
Erfolgs- und finanzorientierte		Master-Thesis	
Unternehmensführung	10   22	inkl. Kolloquium**	26   0
Marketing: Market Research		Internationales	
und Kundenmanagement	5   10	Master-Thesis-Seminar***	
Management: Economics &			4   32
Quantitative Analysen	5   10	<b>Summe</b>	<b>30   32</b>
<b>Summe</b>	<b>20   42</b>		

\* UE = Unterrichtseinheit (45 Minuten)

\*\* Akademische Abschlussarbeit mit einem Bearbeitungszeitraum von vier Monaten. Die Arbeit ist über ein theoretisches oder praktisches Thema zu erstellen. Im Anschluss erfolgt eine mündliche Verteidigung der Master-Thesis vor einem Expertengremium.

\*\*\* Das verpflichtende Internationale Master-Thesis-Seminar findet in Form eines 4-tägigen Out-of-Campus-Events statt.

Weitere Informationen zu den Modulen sind unter <http://mba.bw.hs-kl.de> einzusehen.

#### Kosten des Studiums:

- 1. bis 4. Semester: 2.100 Euro pro Semester
- Nicht inbegriffen sind der Studierendenbeitrag (ca. 103 Euro pro Semester), Kosten für Wiederholungsleistungen, die Ausgaben für das Master-Thesis-Seminar und bei Überschreiten der Regelstudienzeit ab dem 6. Semester und für jedes weitere 800 Euro.

## Erläuterungen und Kontaktdaten

### Allgemeine Zulassungsvoraussetzungen

#### Mit Erststudium

- Abgeschlossenes ingenieur- oder naturwissenschaftliches Studium an einer Hochschule, Universität oder gleichgestellten Hochschule (mind. Note 2,5 oder Grade C. Wenn die Abschlussnote schlechter als 2,5 oder Grade C ist, wird ein Eignungsgespräch mit der Studiengangsleitung durchgeführt.)
- Mindestens einjährige Berufserfahrung nach dem ersten Hochschulabschluss.
- Absolventen anderer Studiengänge mit mindestens vierjähriger Ingenieur Tätigkeit oder vergleichbarer Berufstätigkeit.

#### Ohne Erststudium

- Hochschulzugangsberechtigung nach Landesrecht.
- Mindestens dreijährige berufliche Tätigkeit, die einen inhaltlichen Bezug zum Studiengang aufweist.
- Eignungsprüfung des Fachbereichs Betriebswirtschaft. Um den Anforderungen auf Hochschulniveau gewachsen zu sein, bietet das Institut ed-media am Standort Zweibrücken einen einsemestrigen berufsbegleitenden Vorkurs zur Vorbereitung an. Unterrichtet werden die Teilnehmer von Hochschulprofessoren.

### Besonderheit

Der Studiengang kann auch als Zertifikatsstudium oder modular belegt werden.

### Bewerbung

Die Bewerbung erfolgt online unter [www.zfh.de/anmeldung](http://www.zfh.de/anmeldung) beim Zentrum für Fernstudien im Hochschulverbund. Der letzte Bewerbungstermin für das Wintersemester ist jeweils der 15. Juli, für das Sommersemester der 15. Januar eines jeden Jahres. Ein vollwertiger Studienbeginn ist sowohl zum Winter- als auch zum Sommersemester möglich. Informationen zur Bewerbung erhalten Sie von der Studienorganisation ed-media: E-Mail: [info@ed-media.org](mailto:info@ed-media.org), Telefon: +49 (0)631-3724-5506

### Kontakt Daten

Hochschule Kaiserslautern

Fachbereich Betriebswirtschaft

Amerikastr. 1 | 66482 Zweibrücken

Für Fragen zum Studium MBA Vertriebsingenieur/in:

E-Mail: [mba-vi@hs-kl.de](mailto:mba-vi@hs-kl.de)

Weitere Informationen zum Studiengang sind unter [www.hs-kl.de/mba-vertriebsingenieur](http://www.hs-kl.de/mba-vertriebsingenieur) abrufbar.

[www.hs-kl.de](http://www.hs-kl.de)

