



Executive MBA

GENERAL MANAGEMENT – VERTRIEBSMANAGEMENT UND VERKAUFSPSYCHOLOGIE

Fernstudium der Fachhochschule des BFI Wien in Kooperation mit der
E-Learning Group

Version August 2023

DIGITALE TRANSFORMATION – MEHR ALS TECHNISCHER WANDEL



**Kenau Moseler LL.B., LL.M., MBA,
Lehrgangslitung**

Der Vertrieb ist ein **zentraler Unternehmensbereich**, welcher für den Erfolg auf dem Markt ist. Hier befindet sich die Schnittstelle zu den Kund:innen. Durch die **zunehmende Digitalisierung** haben sich diese Schnittstelle im agilen Umfeld. Die **Customer Journey** mit allen Touchpoints zum Kunden rückt in den Vordergrund. Ebenso verändern sich durch die **digitale Vernetzung** alle marketinggetriebenen Vertriebsaktivitäten. Diese Entwicklung geht mit veränderten agilen Arbeitsweisen und Arbeitstechniken einher. „**Survival of the Fittest**“ aus der Darwin'schen Evolutionstheorie steuert damit nicht nur den Erfolg jedes Einzelnen, sondern auch den von Unternehmen. Der Executive MBA – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie gibt Ihnen moderne Werkzeuge an die Hand, um im Vertriebsbereich erfolgreich den Markt zu bearbeiten. Ich freue mich sehr, mit Ihnen gemeinsam diese Herausforderung anzunehmen und mittels aktuellen Lerninhalten, Fallstudien, interaktiven Übungen Ihre Vertriebsarbeit im Unternehmen zukunftsorientiert noch erfolgreicher zu gestalten.

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

Abgeschlossenes facheinschlägiges Fachhochschul-Bachelorstudium (**mind. 180 ECTS**) oder Abschluss eines anderen fachlich in Frage kommenden Studiums mindestens desselben hochschulischen Bildungsniveaus an einer anerkannten inländischen oder ausländischen Universität/Hochschule + **mindestens drei Jahre** einschlägige **Berufserfahrung inkl. Führungserfahrung** oder **Tätigkeit als Schlüsselkraft/Expert:in** in verantwortungsvoller Position

oder Allgemeine Universitätsreife + Nachweis einer **einschlägigen beruflichen Qualifikation** + **mindestens sieben Jahre** einschlägige **Berufserfahrung inkl. Führungserfahrung** oder Tätigkeit als Schlüsselkraft/ Expert:in

oder Absolvieren einer Zugangsprüfung + Nachweis einer **einschlägigen beruflichen Qualifikation** + **mindestens sieben Jahre** einschlägige **Berufserfahrung inkl. Führungserfahrung** oder **Tätigkeit als Schlüsselkraft/ Expert:in** in verantwortungsvoller Position

und Sprachniveau Deutsch C1 und Englisch B2

ZIELGRUPPE

Der Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie richtet sich an **Expert:innen** mit einschlägiger **Berufserfahrung** im mittleren oder oberen Management, die ihre berufliche Laufbahn in den Bereichen Vertriebsmanagement, Digital Sales & Marketing und Management von Kund:innenbeziehungen erfolgreich weiterentwickeln und Organisationen agil durch Veränderungen steuern möchten.



„FERNSTUDIUM.

WANN UND WO ICH WILL.“

CURRICULUM

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M1: Ökonomie und Business Development	M1-LV1: Unternehmensführung und Entrepreneurship	Online-Prüfung	2
	M1-LV2: Markt und Ökonomie	Online-Prüfung	2
	M1-LV3: Modulprojektarbeit: Ökonomie und Business Development	Modulprojektarbeit	2
M2: Academic Research Skills	M2-LV1: Wissenschaftliches Arbeiten I: Qualitative Forschungsmethodik	Online-Prüfung	2
	M2-LV2: Wissenschaftliches Arbeiten II: Statistische Methoden	Online-Prüfung	2
	M2-LV3: Disposition	Disposition	5
M3: Strategie und Management	M3-LV1: Leadership und Management Tools	Online-Prüfung	2
	M3-LV2: Strategisches Management	Online-Prüfung	2
	M3-LV3: Innovationsmanagement und Digitalisierung	Online-Prüfung	2
	M3-LV4: Modulprojektarbeit: Strategie und Management	Modulprojektarbeit	2
M4: Marketing Management	M4-LV1: Marketing als Form der kund:innenorientierten Unternehmensführung	Online-Prüfung	2
	M4-LV2: Consumer Insights	Online-Prüfung	2
	M4-LV3: Modulprojektarbeit: Marketing Management	Modulprojektarbeit	2
M5: Produktion und Logistik	M5-LV1: Produktions- und Logistikmanagement	Online-Prüfung	2
	M5-LV2: Qualitätsmanagement	Online-Prüfung	2
	M5-LV3: Modulprojektarbeit: Produktion und Logistik	Modulprojektarbeit	2
M6: Kennzahlen und Reporting	M6-LV1: Jahresabschluss und Kennzahlenmanagement	Online-Prüfung	2
	M6-LV2: Management Reporting	Online-Prüfung	2
	M6-LV3: Modulprojektarbeit: Kennzahlen und Reporting	Modulprojektarbeit	2
M7: Interactive Business Simulation	M7-LV1: Planspiel General Management	Online-Prüfung	2
	M7-LV2: Modulprojektarbeit: Interactive Business Simulation	Modulprojektarbeit	2
M8b-M1: Vertrieb und Emotional Selling	M8b-M1-LV1: Vertriebsmanagement	Online-Prüfung	2
	M8b-M1-LV2: Neuro- und Emotional Selling im Vertrieb	Online-Prüfung	2
	M8b-M1-LV3: Modulprojektarbeit: Vertrieb und Emotional Selling	Modulprojektarbeit	2
M8b-M2: Verkaufsstrategien	M8b-M2-LV1: Psychologische Verkaufsstrategien	Online-Prüfung	2
	M8b-M2-LV2: Verhandlungsführung und Verkaufsgespräche	Online-Prüfung	2
	M8b-M2-LV3: Modulprojektarbeit: Verkaufsstrategien	Modulprojektarbeit	2
M8b-M3: Marktpsychologie	M8b-M3-LV1: Markt- und Konsument:innenpsychologie	Online-Prüfung	2
	M8b-M3-LV2: Werbepsychologie	Online-Prüfung	2
	M8b-M3-LV3: Modulprojektarbeit: Marktpsychologie	Modulprojektarbeit	2

CURRICULUM

Modultitel	LV-Titel	Prüfungsformat*	ECTS
M8b-M4: Kund:innenmanagement	M8b-M4-LV1: Customer Analytics	Online-Prüfung	2
	M8b-M4-LV2: Cross Cultural und Diversity Customer Relations	Online-Prüfung	2
	M8b-M4-LV3: Modulprojektarbeit: Kund:innenmanagement	Modulprojektarbeit	2
M8b-M5: Strategien im Customer Relationship Management	M8b-M5-LV1: Kund:innenbeziehungen, Customer Life Cycle und CRM	Online-Prüfung	2
	M8b-M5-LV2: Methoden zur Kund:innenbindung	Online-Prüfung	2
	M8b-M5-LV3: Modulprojektarbeit: Strategien im Customer Relationship Management	Modulprojektarbeit	2
M9: Master-Thesis	Master-Thesis	Schriftliche Abschlussarbeit und mündliche Abschlussprüfung	15
Gesamt			90

*Bei Online-Prüfungen kann es sich u.a. um Multiple-Choice-Prüfungen, Essays, Präsentationen oder Case Studies handeln.

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

Ablauf: Ablauf gestaltet sich durch alle Module sequenziell. Das Fernstudium besteht dabei aus drei Phasen: Kerncurriculum (Module 1 bis 7), Spezialisierungsmodule (M8) und Master-Thesis (M9). Die Lehrinhalte des Kerncurriculums vermitteln Kompetenzen aus dem Bereich der betriebswirtschaftlichen Funktionen. Die Lehrinhalte der Spezialisierungsmodule vermitteln vertiefende Spezialkompetenzen aus dem Fachbereich Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie.

Abschluss des Fernstudiums: Im Rahmen des letzten Moduls (M9) verfassen Sie Ihre Masterarbeit, welche Sie in einer dreiteiligen mündlichen Abschlussprüfung verteidigen werden:

1. Verteidigung der Masterarbeit
2. Fragen zu der Masterarbeit
3. Fragen zu den Lehrinhalten des absolvierten Online-Hochschullehrgangs

LEHRGANGSINHALTE UND KOMPETENZEN

Der Wirtschaftssektor befindet sich in einer tiefgreifenden Veränderungsphase, weshalb fundiertes **wirtschaftliches Wissen** von entscheidender Bedeutung ist, nicht nur für Unternehmen, sondern auch für die Gesellschaft als Ganzes. Studierende des Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie werden intensiv auf diese Herausforderungen vorbereitet, indem sie **praxisorientierte Lösungsansätze** entwickeln.

In einer sich rasch verändernden Geschäftswelt mit **dynamischen Marktverschiebungen** und **globalen Anforderungen** ist die Entwicklung einer **kund:innenorientierten Vertriebs- und Verkaufsstrategie** von entscheidender Bedeutung. Dies umfasst die Identifizierung der Zielgruppen, die effektive Vermarktung unter Berücksichtigung wirtschaftspsychologischer Erkenntnisse und die kontinuierliche Weiterentwicklung von Vertriebs- und Verkaufsfähigkeiten.

Der Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie legt großen Wert auf aktuelle digitale und agile Entwicklungen im Lehrmaterial sowie interaktive Übungen. Die Lerninhalte wurden von erfahrenen Praktikern und Lehrkräften entwickelt.

Mit diesem Online-Hochschullehrgang sind Absolvent:innen in der Lage, das Kund:innenbeziehungs- und Kund:innenbindungsmarketing zu steuern und Beziehungsmarketing sowie den Kund:innenlebenszyklus in die Vertriebsstrategie zu integrieren.

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

Die Kernzielgruppe des Executive Master of Business Administration (EMBA) umfasst **Fachexpert:innen mit einschlägiger Berufserfahrung**, die sich **berufsbegleitend weiterqualifizieren** möchten. Daher wurde bei der Entwicklung des Fernstudiums darauf geachtet, dass Sie **mit größtmöglicher Flexibilität studieren** können.

LEHRGANGSSTART

Die Anmeldung für das Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie 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 General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie 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**



[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** oder modulverantwortliche Lehrkräfte 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 Prüfungen

02 | Case Studies

03 | Essays

04 | Modulprojektearbeiten



MASTERARBEIT UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Masterarbeit ist eine **wissenschaftliche Facharbeit**, die am Ende Ihres Fernstudiums zu verfassen ist. Im Mittelpunkt steht die **Beantwortung einer Forschungsfrage** anhand wissenschaftlicher Methoden. Der Umfang der Masterarbeit beträgt **20.000 bis 27.000 Wörtern** (ab ca. 70 Seiten Fließtext). Die Themenwahl gestaltet sich frei und wird mit der Lehrgangsführung abgestimmt. Es ist zudem möglich, eine besonders **praxisorientierte Masterarbeit** – für ein konkretes Unternehmen zu verfassen.

Die **(virtuelle) Abschlussprüfung** bildet den letzten Leistungsnachweis Ihres Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie Fernstudiums und kann in der Regel bis zu 60 Minuten dauern. Der Termin kann vereinbart werden, sobald Ihre Masterarbeit abgegeben und positiv benotet worden ist. Die **Abschlussprüfung besteht aus drei Teilen**, wobei jeder Teil positiv absolviert werden muss: Präsentation der Masterarbeit, Verteidigung der Masterarbeit und Fragen zu Lehrinhalten des absolvierten Online-Hochschullehrgangs. Im Rahmen der Abschlussprüfung demonstrieren Sie Ihre erlangten akademischen Fähigkeiten und Kompetenzen.

ABSCHLUSS DES FERNSTUDIUMS

Mit **positiver Absolvierung** der Abschlussprüfung wird Ihnen **von der FH des BFI Wien** 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 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 General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie 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 Master of Business Administration (MBA)** 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 General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie 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 Masterarbeit**, 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 FH des BFI Wien

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

- Freiwillige Stammtische
- 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.

FH DES BFI WIEN



Angewandte Forschung ist der tragende Pfeiler der FH des BFI Wien. Zudem arbeitet die Fachhochschule des BFI Wien intensiv mit Unternehmen aus der Privatwirtschaft zusammen, um eine praxisnahe Weiterbildung zu gewährleisten. Seit der Gründung der Hochschule im Jahr 1996 hat sich einiges getan. Derzeit studieren rund 3.500 Personen an der FH des BFI Wien und das Studienangebot umfasst 29 Studien- und Lehrgänge aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft.

Für Studierende bietet die FH des BFI Wien eine angewandte wirtschaftswissenschaftliche und berufsfreundliche Weiterbildung, die attraktive Perspektiven eröffnet. Mit dem Executive Education Center der FH des BFI Wien verfügt die Hochschule über ein eigenes Institut, welches sich gezielt der Entwicklung und Durchführung von Studienprogrammen für berufstätige Personen widmet.

Die FH des BFI Wien ist durch die Agentur für Qualitätssicherung und Akkreditierung Austria (AQA) akkreditiert und durch das FIBAA-Qualitätssiegel „Excellence in Digital Education“® zertifiziert.

KONTAKT UND ANMELDUNG

Die Anmeldung zum Executive MBA General Management – Vertriebsmanagement und Verkaufspsychologie Fernstudium erfolgt online über das Anmeldeformular auf <https://fernstudium.study/emba-anmeldung/>

Der Lehrgangsstart 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/>