

Auf einen Blick

Zielgruppe

Sie sind sowohl an Technik, als auch an Wirtschaft interessiert und begeistern sich für fremde Kulturen?

Abschluss

Bachelor of Engineering (B. Eng) Oberflächen- und Werkstofftechnik / Neue Materialien

Studiendauer

Die Studiendauer beträgt sieben Semester, wobei das 5. Semester das Praxissemester ist, das in einem Unternehmen abgeleistet wird.

Besonderheiten

- Bis zum Ende des vierten Semesters ist ein TOEIC Test mit einem B2-Niveau nachzuweisen.
- Mindestens ein Semester wird im nicht-deutschsprachigen Ausland absolviert. Dies kann als Praxissemester im Unternehmen oder als Studiensemester an einer internationalen Hochschule erfolgen.
- Das Erlernen einer zusätzlichen Fremdsprache ist in das Studium integriert.

Zulassungs-

voraussetzungen

- Allgemeine bzw. fachgebundene Hochschulreife oder Fachhochschulreife
- 10-wöchiges Vorpraktikum in Entwicklung, Fertigung oder technischem Vertrieb, das bis zum Ende des 3. Semesters absolviert sein muss

Bewerbung

Nutzen Sie die Möglichkeit zur Online-Bewerbung oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an:

Zulassungsamt
Hochschule Aalen
Beethovenstraße 1
73430 Aalen

☎ +49 7361 576-2500

✉ zulassungsamt@hs-aalen.de

🌐 www.hs-aalen.de/bewerbung

Studienbeginn ist jeweils zum Winter- und Sommersemester möglich. Bewerbungsschluss ist jeweils der 15. Januar (Sommersemester) und der 15. Juli (Wintersemester) jeden Jahres.

Die Hochschule Aalen

Innovative Bildungsmodelle, Forschungsstärke, Weitblick, eine enge Verzahnung mit der Industrie, regional und international ausgerichtete Netzwerke: Wir bieten Ihnen ein attraktives Studium auf einem starken Fundament. Seit Jahren ist die Hochschule Aalen eine der forschungsstärksten Hochschulen für angewandte Wissenschaften in Deutschland. Steigende Studierendenzahlen (aktuell 5.800), ein erfolgreicher Know-how-Transfer mit der Wirtschaft und ein stetig wachsender Campus zeugen ebenfalls von der enormen Entwicklung. Die Hochschule Aalen ist regional fest verankert und international weit vernetzt. Das zeigen neben zahlreichen Kooperationen in der Region über 100 Partnerhochschulen weltweit.



www.hs-aalen.de/s/vi



Kontakt

Studienberatung



Prof. Dr. Arndt Borgmeier

Telefon +49 7361 576-2210

Arndt.Borgmeier@hs-aalen.de

Studienberatung



Jutta Stenzenberger

Telefon +49 7361 576-2420

Jutta.Stenzenberger@hs-aalen.de

Studiendekan



Prof. Dr. Florian Wegmann

Telefon +49 7361 576-2248

Florian.Wegmann@hs-aalen.de



Bachelorstudienangebot International Sales Management and Technology

Bachelor of Engineering (B.Eng.)



International Sales Management and Technology

Sie sind offen und am Umgang mit Menschen interessiert? Sie möchten später eine Schlüsselposition im Management in der Industrie einnehmen? Haben Sie Interesse, für neue Produkte eine optimale technische und wirtschaftliche Lösung zu finden und die Kunden hiervon zu überzeugen? Wenn Sie unternehmungslustig sind, gerne im Team arbeiten, viel von der Welt kennen lernen möchten und entscheidende Impulse setzen wollen, sind Sie im technischen Vertrieb richtig. Wir sind innovativ und richtungsweisend und bilden im Studiengang International Sales Management and Technology Spitzenkräfte aus, die interdisziplinär an der Schnittstelle zwischen Firmen und ihren Kunden Hervorragendes leisten. In keiner anderen Abteilung können Sie so flexibel und selbstbestimmt arbeiten wie im Kundenmanagement – und werden später dafür auch entsprechend gut entlohnt.

Studienübersicht

Semester	Hauptstudium	7	Bachelorthesis		Studium Generale	Case Studies: Sales Project	Innovations-/ Produktmanagement	International Financial Management	Weiterqualifizierungsmöglichkeiten Master Leadership in Industrial Sales and Technology (M. Eng.)
		6	Studienarbeit / Präsentationstechnik	Antriebstechnik	Labor für technische Anwendungen	Operativer und strategischer Vertrieb	Kosten- und Leistungsrechnung	International Marketing	
		5	Praxissemester						
		4	Messtechnik	Mechatronik und Automatisierung	Konstruktion	Service Engineering	Projekt- und Qualitätsmanagement	Fremdsprache Aufbaukurs	
		3	Physik 2	Maschinenelemente	Technische Werkstoffe	Marktorientierte Unternehmensführung	Industriegütermarketing	Fremdsprache Grundkurs	
		2	Fertigungstechnik	Mathematik 2	Technische Mechanik 2	Grundlagen Werkstoffkunde	Informatik	Vertragsrecht	
		1	Physik 1	Mathematik 1	Technische Mechanik 1	Betriebswirtschaftslehre	Technisches Zeichnen / CAD	Technical / Business English	
Grundstudium		Pro Semester können 30 Credit Points erreicht werden, insgesamt also 210 Credit Points.							

Studienangebot

Durch ein breit angelegtes Grundstudium der natur- und ingenieurwissenschaftlichen Disziplinen, erwerben die Studierenden das nötige technische Know-how. Betriebswirtschaftliche Lehrveranstaltungen zu Vertragsrecht, Qualitätsmanagement und Finanzierung vermitteln die unternehmerischen Grundlagen. Studiengangspezifische Schwerpunkte, wie Strategisches Industriegütermarketing, Service Engineering und Innovations- und Produktmanagement bereiten unsere Studierenden ideal auf Positionen im technischen Vertrieb vor.



Studienverlauf

Vorlesungs- und Prüfungszeiten

- Sommersemester: März bis Juli
- Wintersemester: Oktober bis Februar

Studienformat und didaktisches Konzept

Zahlreiche Fallstudien, Projektarbeiten und Präsentationen während des Studiums fördern organisatorische und kommunikative Fähigkeiten. Zudem werden dadurch Eigeninitiative und Teamfähigkeit geschult. Das Erlernen einer zusätzlichen Fremdsprache und Einblicke in technische Labore unterstützen die praxisorientierte Ausbildung. International Sales Management and Technology ist ein Vollzeitstudium.

Nach dem Studium

Unsere Absolventinnen und Absolventen sind prädestiniert für einen Berufseinstieg in international tätigen Firmen mit technisch anspruchsvollen Produkten. Ob als Produktmanager eines Automobilherstellers, Vertriebsmitarbeiter für Anlagentechnik oder als Marketingmanager eines Maschinenproduzenten – im Studium erlernen die Studierenden das nötige technische und betriebswirtschaftliche Know-how, um interdisziplinär an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunde agieren zu können. Oder Sie studieren im Anschluss einen unserer fachlich angepassten Master, z.B. „Leadership in Industrial Sales and Technology“.