

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.) Oberflächentechnologie / Neue Materialie

Studiendauer

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

Besonderheiten

- Bis zum Ende des Grundstudiums 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 Grundstudiums absolviert sein muss

Bewerbung

Bewerbungsschluss ist der 15. Januar (Sommersemester) und 15. Juli (Wintersemester). Bitte geben Sie unter www.hochschulstart.de folgendes ein.

unter Hochschule:

Aalen

unter Studienfach:

International Sales Management and Technology



Fragen

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Studentische Abteilung:

☎ +49 (0) 7361 576-1299

✉ zulassungsamt@hs-aalen.de

Studienbeginn ist jeweils zum Sommer- und Wintersemester möglich.

Die Hochschule Aalen

Innovative Bildungsmodelle, ausgezeichnete Lehrende, starke Forschung, Lernräume zum Wohlfühlen und modernste Labore, Förderung von Persönlichkeit und unternehmerischem Denken, eine enge Verzahnung mit der Industrie, regional und international ausgerichtete Kooperationen: Wir bieten Ihnen ein attraktives Studium auf einem starken Fundament. An der Hochschule Aalen studieren aktuell 5.800 Studierende in über 60 Studiengängen auf einem der attraktivsten Campi Deutschlands: Im Innovationszentrum werden junge Gründer gefördert, das explorhino Science Center begeistert Kinder für Naturwissenschaft und Technik. Demnächst startet der Bau des neuen Waldcampus mit einem Gebäude für die Wirtschaftswissenschaften, neuer Mensa, KiTa und Wohnheimen.



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

Studienberatung



Prof. Dr. Joachim Albrecht

Telefon +49 7361 576-2135

Joachim.Albrecht@hs-aalen.de



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? Sie haben 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.

Studienangebot

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



Studienübersicht

Semester	Hauptstudium	7	Bachelorthesis		Studium Generale	Qualitäts- und Projektmanagement	Antriebstechnik	Case Studies: Sales Project	Weiterqualifizierungsmöglichkeiten Master Leadership in Industrial Sales and Technology (M. Eng.)
		6	Scientific Project	Additive Fertigung	Automatisierungstechnik	International Marketing	Sales Lab und Verhandlungsführung	Digitaler Vertrieb	
		5	Praxissemester						
	Grundstudium	4	Digitale Messtechnik und Datenverarbeitung	Konstruktion mit Projekt	Kosten- und Leistungsrechnung	Finanzierung und Investition	Operativer und strategischer Vertrieb	Weltwirtschaftssprache A2	
		3	Informatik	Physik 2 mit Labor	Maschinenelemente	Grundlagen des Managements	Service Engineering	Weltwirtschaftssprache A1	
		2	Mathematik 2	Festigkeitslehre	Metallische Werkstoffe	Industriegütermarketing	Betriebswirtschaftslehre	Technical and Business Communication Englisch	
		1	Mathematik 1	Physik 1	Technische Mechanik	Grundlagen Werkstoffkunde und Allgemeine Chemie	Technisches Zeichnen und CAD	Fertigungstechnologie	

Pro Semester können 30 Credit Points erreicht werden, insgesamt also 210 Credit Points.

Pflichtmodul

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“.