Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb

Hochschule Furtwangen (HFU)
Bachelor of Science

Kurzinfo

Kundenwünsche erkennen, bevor der Kunde sie selbst kennt!

Als Wirtschaftsingenieurhaben Sie eine breite Ausbildung, die sowohl technisches als auch betriebswirtschaftliches Wissen abdeckt. So können Sie komplexe Zusammenhänge überblicken und sind durch Ihre fächerübergreifende Ausbildung vielseitig einsetzbar. Sie beherrschen den kompletten Produktprozess von Anfang bis Ende und das macht Sie so einzigartig!

Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten im Marketing oder Produktmanagement eines Unternehmens und möchten den Erfolg Ihres Produktportfolios steigern.

Dazu müssen Sie zunächst Marktforschung betreiben, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu kennen. Diese Bedürfnisse überführen Sie in ein Lastenheft und übergeben es an Ihre Entwicklungsabteilung. Voraussetzung dafür ist selbstverständlich ein positiver Business Case, den Sie berechnen müssen: Wie groß ist das Absatzpotenzial? Wie hoch sind die zu erwartenden Kosten? Während des Produktentwicklungsprozesses müssen Sie sicherstellen, dass passende technische Lösungen gefunden werden. Dafür stehen Sie in ständigem Austausch mit Ihren Entwicklern. Ist das Produkt dann auf Basis Ihrer Informationen entwickelt, liegt es an Ihnen, es erfolgreich in den Markt einzuführen. Dazu entscheiden Sie über die Produktpositionierung und das Pricing, definieren passende Vertriebskanäle und entwickeln eine ansprechende Kommunikationskampagne.

Am Ende steht einer Steigerung des Unternehmenserfolges nichts mehr im Weg!

Auf einen Blick

ECTS: 210 ECTS
Regelstudienzeit: 7 Semester
Campus: Campus Furtwangen
Fakultät: Wirtschaftsingenieurwesen
Studienbeginn: Wintersemester (Oktober), Sommersemester (März)
Sprache: Deutsch
Akkreditierung: ja

Kontakt

Fragen zur Bewerbung?
Zulassungsamt
+49 7723 920-1232

Fragen zum Studium?
Studiendekan
Prof. Dr. Michael Gehrer
Tel.: 07723 920-2194
E-Mail: michael.gehrer@hfu.eu

Zur Webseite >

Inhalt

Studieninhalte

Neben technischen Grundlagen werden Sie Experte im Konsumgüter- und Investitionsgütermarketing und lernen alle Marketinginstrumente von Kommunikation bis Pricing kennen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie geeignete Vertriebsstrategien und -instrumente auswählen und anwenden. In Sachen Marktforschung kann Ihnen nach dem Abschluss keiner etwas vormachen. Wir bringen Ihnen außerdem die geeigneten Methoden bei, um Projekte zu managen, Ideen zu präsentieren und Events zu moderieren. Sie haben solides Grundwissen in der Mitarbeiterführung und Geschäftsprozessoptimierung und kennen sich außerdem in rechtlichen Fragen aus.

Studienablauf

Grundstudium

Wenn Sie Marketing und Vertrieb studieren, absolvieren Sie das Grundstudium gemeinsam mit den Studierenden der anderen Wirtschaftsingenieurwesen-Studiengänge (Product Engineering und Industrial Solutions Management). Hier erlernen Sie grundlegende Fähigkeiten in den Bereichen Technik, Betriebswirtschaft, Kommunikation und Fremdsprachen. Nach Beendigung des Grundstudiums können Sie auch in einen anderen Wirtschaftsingenieurwesen-Studiengang der HFU wechseln.

Hauptstudium

Im Hauptstudium spezialisieren Sie sich im Bereich Marketing und Vertrieb.

Sie erwarten außerdem zwei Projektstudien im 3. und 5. Semester. Projektstudien werden immer in Gruppen durchgeführt und von erfahrenen Professorinnen und Professoren betreut. Dabei bearbeiten Sie konkrete Aufträge aus der Wirtschaft. Teamfähigkeit und Projektmanagement werden hier besonders trainiert.

Um Ihre theoretischen Kenntnisse in der Praxis zu erproben und zu vertiefen, absolvieren Sie das 4. Semester in einem Unternehmen.

Perspektiven

Berufsaussichten

- "Wirtschaftsingenieure sind am Markt gefragt wie kaum eine weitere Berufsgruppe" - Axel Haas, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Wirtschaftsingenieure e.V.
- Durch Megatrends wie Automatisierung und Industrie 4.0, erneuerbare Energien, Elektromobilität und autonomes Fahren sowie künstliche Intelligenz werden Fachkräfte gebraucht, die über technisches Wissen verfügen, aber gleichzeitig wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen - Karrieresprung.de
- Wirtschaftsingenieure sind weiterhin sehr gefragt - Verband Deutscher Wirtschaftsingenieure e.V.

Berufsperspektiven

Ob Sie als Produktmanager im strategischen Marketing arbeiten möchten oder als Vertriebsingenieur im internationalen Vertrieb - als Wirtschaftsingenieur stehen Ihnen in der Industrie sowie im Dienstleistungssektor alle Türen offen.

Berufsbezeichnungen

- Marketing Manager
- Customer Relationship Manager
- Kommunikationsmanager
- Messe- und Eventmanager
- Vertriebsingenieur
- Produktmanager
- Key Account Manager
- Projektmanager
- Customer Relationship Manager
- Sales Manager

Einsatzfelder

- Operatives Marketing (Produkte, Verpackungen, Preise, Werbeauftritte)
- Strategisches Marketing (Marktbearbeitungskonzepte)
- Gebrauchsgüter- und Investitionsgütermarketing
- Technischer Vertrieb
- Internationaler Vertrieb

Bewerben

Informationen zur Bewerbung

Bewerbungsschluss: 15. Juli (Wintersemester), 15. Januar (Sommersemester)

Zugangsvoraussetzungen:

- Allgemeine Hochschulreife
- fachgebundene Hochschulreife oder
- Fachhochschulreife
- Vorpraktikum

Weitere Infos zum Bewerbungsprozess finden siehier >

WhatsApp-Studienberatung! Stellen Sie Ihre Fragen an die WING-Studienbotschafter.

© xStudy SE 1997 - 2024