

# Internationales Technisches Vertriebsmanagement

Technische Hochschule Aschaffenburg  
Bachelor of Engineering



## Kurzinfo

## Technischen Vertrieb studieren

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse an unserem internationalen Studiengang „International Technical Sales“. Mit den folgenden Zeilen möchten wir Ihnen einen Überblick über Studieninhalte, den Aufbau des Studiums sowie über Berufschancen und Verdienstmöglichkeiten im internationalen technischen Vertrieb geben. Wenn Sie weiterführende Fragen haben, sprechen Sie uns einfach an!

**Beginn des Studiums:** Jährlich zum Oktober

**Bewerbungszeitraum:** siehe hier

**Zugangsvoraussetzungen:** Der Studiengang ITV ist in diesem Jahr vom Numerus Clausus (NC) befreit!

**Umfang:** 7 Fachsemester (210 ECTS), davon sechs Hochschulsemester und ein Praxissemester; weiteres unter Studium und Rechtliches

**Abschluss:** Bachelor of Engineering

**Weiterqualifikation:** Master of Engineering



TH Aschaffenburg  
university of applied sciences

Fragen zum Studiengang?

**Wir helfen gerne weiter:**  
[studienberatung@th-ab.de](mailto:studienberatung@th-ab.de)  
Tel.: (06021) 4206-755

[Flyer >](#)

## Was ist Technischer Vertrieb?

Beim technischen Vertrieb (engl. Technical Sales) dreht sich alles um den Verkauf von komplexen, technischen Produkten, die sich nicht einfach aus dem Katalog verkaufen lassen.

Beispiele für diese erklärungsbedürftigen Güter sind

- Medizintechnik
- Zulieferteile im Automobil- oder Luftfahrtbereich
- Messgeräte in Elektronik oder Optik
- Anlagen zur Fertigung oder Montage
- Maschinen- oder Lasertechnik

Gerade für Deutschland als High-Tech-Exportland und damit für deutsche Unternehmen hat dies eine hohe und stetig wachsende Bedeutung. Die Unternehmen benötigen daher Vertriebsmitarbeitende, die sich sowohl technisch als auch betriebswirtschaftlich gut auskennen und zudem in der Lage sind, ihren Job international zu machen.

## Studienziele

### Studienziele

Der Studiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement bereitet auf eine eigenverantwortliche Tätigkeit in der Industrie vor und vermittelt die notwendigen Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen technische Systeme zu verstehen und erfolgreich am Markt zu platzieren. Als Absolvent und Absolventinnen besitzen Sie daher, wie Wirtschaftsingenieure, Kenntnisse aus wirtschafts- und ingenieurwissenschaftlichen Grundlagenfächern wie Mathematik, Informatik, BWL, Marketing, Logistik und Rechnungswesen. Fächer wie Marktforschung/Statistik, Technische Systeme, Vertragsrecht, Quality Management sowie Internationales Marketing und Investitionsgütermarketing vertiefen Ihre Fachkenntnisse in Vertriebsingenieur Studium.

Hinzu kommen sprachliche, kommunikative und interkulturelle Fähigkeiten, die durch die

Schulung in den Wirtschaftssprachen Englisch sowie wahlweise Französisch oder Spanisch und die Einbettung eines Auslandsaufenthaltes kontinuierlich aufgebaut werden. Das Vertriebsingenieur Studium macht Absolventen und Absolventinnen zu unverzichtbaren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in internationalen Teams und bei Verhandlungen mit Geschäftspartnern rund um den Globus. Wenn Sie sich momentan die Frage stellen, welcher Studiengang für sie interessant sein könnte, werfen Sie doch einen Blick auf den folgenden Studienverlaufsplan. Gut erkennbar ist, dass das Vertriebsingenieur Studium sehr interessant und vielseitig ist, und eine interessante Alternative zum klassischen Studium Wirtschaftsingenieurwesen darstellt.

## Fachübergreifendes, interdisziplinäres und vielseitiges Studium

Um im internationalen technischen Vertrieb erfolgreich zu sein, benötigen Sie, neben guten Sprachkenntnissen, ein gutes Fundament aus technischem und kaufmännischem Wissen sowie Soft Skills wie Verhandlungstechniken oder das Wissen über den Umgang mit anderen Kulturen. Ein Auszug aus unseren Fächern zeigt, wie Sie sich im Rahmen unseres mehrsprachigen Studiums durch die Mischung aus Technik und Wirtschaft darauf vorbereiten. Dabei werden Sie zu keinem Technikexperten oder Experten für Betriebswirtschaft sondern durchlaufen ein Studium zum Generalisten mit Schwerpunkt Sales Engineering.

- **Technische Fächer:**  
Grundlagen des Maschinenbaus, Grundlagen der Elektrotechnik, Produktion & Logistik, Konstruktion & CAD (Computer Aided Design), etc.
- **Betriebswirtschaftliche Fächer:**  
Grundlagen der BWL (Betriebswirtschaftslehre), Grundlagen Marketing & Vertrieb, Unternehmensplanspiel, Vertragsrecht, etc.
- **Internationales & Social Skills:**  
Englisch, Spanisch oder Französisch als zweite Fremdsprache, Projektmanagement mit Lego Mindstorms Robots, Seminar Interkulturelle Kompetenz, Verhandlungstraining, etc.

## Schwerpunkte

Das Schwerpunktstudium in den beiden Abschlussemestern bietet Ihnen die Möglichkeit Ihre bisherigen Kompetenzen zu vertiefen.

Durch die Wahl eines Studienschwerpunkts (Schwerpunktmodule im Umfang von 14 SWS und 20 ECTS-Leistungspunkten) im Studiengang Internationaler Technischer Vertrieb können Sie sich in folgende Themengebiete spezialisieren:

- **VERTRIEBSMANAGEMENT (VM):**

Technischer Vertrieb hebt sich in besonderer Weise vom Vertrieb nicht-technischer Produkte ab: hier geht es nicht allein um Preise und Stückzahlen. Realisierbarkeit, Innovationgrad und technische Anforderungen an die Produkte stehen oftmals im Mittelpunkt des Vertriebsmanagements bzw. einer Verhandlung, die von Ingenieurinnen und Ingenieuren im Vertrieb geleitet werden.

Die Komplexität erhöht sich, wenn dabei Menschen unterschiedlicher Kulturkreise miteinander die Geschäftsbeziehung gestalten. Der souveräne Umgang mit den interkulturellen Besonderheiten und den Werkzeugen des technischen Vertriebsmanagements ermöglicht es, sich vom Wettbewerb positiv abzugrenzen. Beides zu vereinen, ist die Herausforderung für Vertriebsingenieurinnen und -ingenieure.

- **INTERNATIONAL MANAGEMENT SALES (IS):**

Deutschland ist Exportweltmeister. Um diesem „Titel“ gerecht zu werden, sind Ingenieurinnen und Ingenieure im internationalen Management des Vertriebs in allen Ländern der Erde unterwegs, um Geschäftskontakte zu knüpfen bzw. zu pflegen und Aufträge für das Unternehmen einzuholen. Denn nur so lassen sich im starken Wettbewerb die Auftragszahlen halten oder sogar besser noch ausbauen.

Ein sicheres Konflikt- und Verhandlungsmanagement, technische Produktkenntnisse, Internationales Vertragsrecht und ein kompetentes Risikomanagement sind hierbei unerlässlich.

## Studienmodule

### Bachelor of Engineering (beispielhaft, kann abweichen)

#### 1. Semester

- Betriebswirtschaftslehre (5 CP)
- Vertriebsingenieurwesen (3 CP)
- Englisch I (5 CP)
- Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen I (6 CP)
- Marketing und Vertrieb (5 CP)

- Mathematik I (5 CP)

## 2. Semester

- Data Science (7 CP)
- Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen II (6 CP)
- Mathematik I (5 CP)
- Moderne Fremdsprachen (5 CP)
- Englisch II

## 3. Semester

- Ingenieurwissenschaftliche Grundlagen III (6 CP)
- Konstruktion / CAD (5 CP)
- Logistics / Production (5 CP)
- Projektmanagement (5 CP)
- Wirtschaftsinformatik (5 CP)
- Englisch III
- Moderne Fremdsprachen II

## 4. Semester

- Investition und Finanzierung (5 CP)
- Projektstudie (7 CP)
- Quality Management (5 CP)
- Technische Systeme (5 CP)
- Wahlpflichtmodul (4 CP)
- Englisch IV (3 CP)

## 6. Semester

- Planspiel (3 CP)
- Seminar Vertiefung Marketing und Vertrieb (7 CP)
- Studienschwerpunkt (10 CP)
- Vertragsrecht (3 CP)
- Wahlpflichtfach (2 CP)
- Wahlpflichtmodul Technik (10 CP)
- Technisches wissenschaftliches Arbeiten

## 7. Semester

- Bachelorarbeit (14 CP)
- Investitionsgütermarketing (5 CP)
- Studienschwerpunkt II
- Wahlpflichtmodul Technik