

Auf einen Blick

Zielgruppe

Sie sind Bachelorabsolvent aus dem technisch-wirtschaftlichen Bereich und wollen sich weiterqualifizieren?

Abschluss

Master of Engineering (M.Eng.)
Leadership in Industrial Sales and Technology

Studiendauer

- 3 Semester inkl. Masterthesis
- Programmfumfang: 90 Credit Points (ECTS)

Besonderheiten

- Bei der Bewerbung können Sie die Durchschnittsnote eines berufsqualifizierenden Hochschulabschlusses um maximal 0,5 Punkte verbessern. Bewertet werden das Motivationsschreiben, internationale Erfahrung, Berufspraxis und Eignung durch qualifizierendes Bachelorstudium (oder Äquivalent).
- Die Lehrveranstaltungen werden in deutscher und/oder in englischer Sprache angeboten.

Zulassungs-voraussetzungen

- Abgeschlossenes Studium (Diplom- oder Bachelor-Abschluss oder Äquivalent) in wirtschaftswissenschaftlich und technisch orientierten Studiengängen oder einem verwandten Fach mit mindestens der Note 2,5
- 210 Kreditpunkte (ggf. 180)

Bewerbung

Nutzen Sie die Möglichkeit zur Online-Bewerbung oder senden Sie 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/de/courses/25



Kontakt

Studienberatung



Jutta Stenzenberger

Telefon +49 7361 576-2420
Jutta.Stenzenberger@hs-aalen.de

Studiendekan



Prof. Dr. Arndt Borgmeier

Telefon +49 7361 576-2210
Arndt.Borgmeier@hs-aalen.de



Masterstudienangebot Leadership in Industrial Sales and Technology

Master of Engineering (M.Eng.)

1609-V02



Master Leadership in Industrial Sales and Technology

Das Masterangebot richtet sich primär an Bachelorabsolventen aus dem technisch-wirtschaftlichen Bereich, die sich für Leitungspositionen im internationalen Business weiterqualifizieren wollen. Die drei Schwerpunkte des Studienprofils bilden

- Leadership and Management
- Sales and Marketing Management
- Technology

Das dreisemestrige Master-Studium bildet Sie zur Führungskraft, insbesondere im internationalen technischen Vertrieb, Marketing und Service, aus.

Neben der Vertiefung der technischen Kenntnisse werden das Verständnis und die Anwendung von Managementaufgaben geschult.

Leadership in Industrial Sales and Technology zeichnet sich durch attraktive und aktuelle Wahlfächer aus, die eine individuelle Spezialisierung ermöglichen.

Studienangebot

Sie erlernen, internationale Teams zu leiten und zu strukturieren sowie marktgerechte Vertriebs- und Planungsprozesse zu steuern. Anhand aktueller Themen erwerben Sie Kenntnisse zur Anwendung neuer marketingstrategischer Instrumente. Die technische Vertiefung vermittelt Ihnen die digitale Produktentwicklung und -gestaltung - vom Entwurf über die Berechnung, bis hin zum Produktionsmanagement. Sie lernen hilfreiche Werkzeuge zur Auslegung technischer Systeme kennen, um deren Einsatzmöglichkeiten und Grenzen zu erfassen.



Studienverlauf

Studiendauer

Der Masterstudiengang ist auf drei Semester ausgelegt. In Semester eins und zwei besuchen Sie die Lehrveranstaltungen an der Hochschule. Im 3. Semester schreiben Sie die Masterthesis, die an der Hochschule oder in der Industrie absolviert werden kann.

Vorlesungszeiten

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

Studienformat und didaktisches Konzept

Leadership in Industrial Sales and Technology zeichnet sich durch eine hohe Anzahl an attraktiven und aktuellen Wahlfächern aus, die eine individuelle Spezialisierung ermöglichen. Damit erweitern Sie Ihr Management Know-how und wesentliche Soft Skills. Interkulturelle Trainings bereiten Sie auf eine erfolgreiche Leitungsposition im internationalen Umfeld vor. Leadership in Industrial Sales and Technology ist ein Vollzeitstudium.

Studienübersicht

Semester	3	Masterthesis und Kolloquium			
	2	Leadership and Management Structuring and Leading International Sales Teams, Business Strategy, International Finance	Sales and Marketing Management Advanced Principles of Marketing Strategy, Strategic Sales Management in Technology, Sales Management Practices	Technology* Product Engineering, Lean Production, Digital Product Development	Wahlpflichtmodule 1. Wahlmodul*, 2. Wahlmodul*, 3. Wahlmodul*
	1			* Erweiterung/Änderung in Planung	

■ Pflichtmodule ■ Wahlpflichtmodule

*Wahlfächer zu wählen aus dem Angebot des Studiengangs (min. 10 CP) und den Masterangeboten der Hochschule Aalen sowie anderer Hochschulen