



## >> LEHRGÄNGE BERUFSBEGLEITEND **AUTOMOBILE MANAGEMENT**

- > Executive Management MBA, Focus Automobile Business
- > Akademische/r Automobile Manager/in
- > Zertifizierte/r Automobilverkäufer/in

**Standorte: Wien, Linz, Kufstein**

# AUTOMOBILE MANAGEMENT



## HIGHLIGHTS

- >> Modulares Weiterbildungskonzept
- >> In Kooperation mit der österreichischen Automobilbranche
- >> Herstellerunabhängige Ausbildung
- >> Berufsbegleitende Organisationsform



© kzenon | fotolia.com

## AUTOMOBILE MANAGEMENT BERUFSBEGLEITEND

Derzeit befindet sich die Automobilbranche – nicht nur durch die überstandene Wirtschaftskrise und die anstehende Änderung der GVO – im Wandel und erfordert konsequentes und zukunftssicherndes Handeln.

Die Anforderungen, gerade im Bereich der Aus- und Weiterbildung, stellen uns daher vor Herausforderungen, die möglichst zeitnah und konsequent gelöst werden müssen, damit der Automobilhandel in Österreich auch künftig von einer soliden Basis aus agieren kann.

Der praxisnahe Lehrgang „Automobile Management“ wird künftig dazu dienen, potenzielle Hoffnungsträger im Bereich „Verkauf“ und „Management“ zu erfolgreichen Leistungsträgern im Unternehmen zu entwickeln.

Ziel ist, eine breitgefächerte, ganzheitliche Aus- und Weiterbildung zur Verfügung zu stellen, die markenunabhängig der österreichischen Automobilbranche dient.

Die Ausbildung besteht aus 3 Stufen, die sich an Verkäufer/innen und Führungskräfte bis hin zu Unternehmensnachfolger/innen richtet. Jeder, auch ohne Matura, kann in das 3-stufige Programm einsteigen und sich bis zum akademisch anerkannten Executive Management MBA weiterbilden. Zulassungsvoraussetzung für das MBA Programm ist grundsätzlich ein erster Hochschulabschluss.

Hinweis: Die Programme werden gestartet, wenn sich jeweils eine Mindestanzahl an qualifizierten Teilnehmern anmeldet.



## FAKTEN

### Studienstandorte

>> Wien, Linz, Kufstein  
(Weitere Standorte bei entsprechender Nachfrage)

### Dauer

>> Modulares Weiterbildungskonzept, 1 - 7 Semester

### Bewerbungsmodus

>> Onlinebewerbung: [www.fh-kufstein.ac.at](http://www.fh-kufstein.ac.at)

Dieses Programm der FH Kufstein wurde entwickelt, um eine hochwertige Weiterbildung im engen Schulterschluss mit den Unternehmen anbieten zu können.

Prof. Dr. Josef Neuert  
Wissenschaftlicher Geschäftsführer



## Automobile Management

### MBA Lehrgang, 4 Semester (§ 14a FHStG) Executive Management MBA, Focus Automobile Business

**Ziel:** Vollwertiges Studium mit dem abschließenden Akademischen Grad „Master of Business Administration (MBA) | Executive Management MBA, Focus Automobile Business“

**Zielgruppen:** Personen mit (vorgesehener) Laufbahn im Führungsbereich des Automobil-Handels oder der Industrie:

- >> **Geschäftsführer/in**
- >> **Unternehmensleiter/in**
- >> **Unternehmensnachfolger/in**

Kosten: 8.900 € zzgl. Prüfungsgebühr

### Akademischer Lehrgang, 2 Semester (§ 14a FHStG) Akademische/r Automobile Manager/in

**Ziel:** Vermittlung des notwendigen Grundlagenwissens zur effektiven Führung von strategischen oder operativen Einheiten im Automobil-Handel auf Basis eines praxisnahen akademischen Studiengangs

**Zielgruppen:** Führungs- und Nachwuchskräfte des Automobil-Handels, Industrie und Import:

- >> **Verkaufsleiter/in**
- >> **Bereichsleiter/in**
- >> **Niederlassungsleiter/in**

Kosten: 3.500 € zzgl. Prüfungsgebühr

### Zertifikationsprogramm, 1 Semester Zertifizierte/r Automobilverkäufer/in

**Ziel:** Entwicklung zu einer unternehmerisch agierenden Verkäuferpersönlichkeit. Praxisnahe und ergebnisorientierte Vermittlung der notwendigen Grundlagen für den erfolgreichen Automobil-Verkauf mit direkter Umsetzungsmöglichkeit im Alltag

**Zielgruppen:** Personen im Automobil-Verkauf und Quereinsteiger:

- >> **Junior-Verkäufer/in**
- >> **Senior-Verkäufer/in**
- >> **Spezialist/in im Automobilhandel:**  
Flotte, Nutzfahrzeuge, Gebrauchtwagen

Kosten: 1.500 €

3

2

1

## Executive Management MBA, Focus Automobile Business

Dauer: **4 Semester**

e-Learning +  
Blockveranstaltung  
(2 x 5 Tage pro Semester)

Modul 1

**Vertiefendes betriebswirtschaftliches Fachwissen** (Methoden der Unternehmensanalyse & -bewertung: BSC, ZBA etc.; Kennzahlen; Methoden der Unternehmensführung)

Modul 2

**Prozesse und Standards im niedergelassenen Automobilhandel** (ERP, KVP, Qualitätsmanagement, Organigramm, Stellenbeschreibungen, Ziele)

Modul 3

**Statistik, Empirie und Methoden der systematischen Marktanalyse** (Empirie und Statistik, Datenerhebung, Dateninterpretation, Bezugsquellen, Evaluierungsmethoden)

Modul 4

**Fortgeschrittene Marketing-Strategien** (Sortimentspolitik, Preispolitik, Absatzförderung, Imageförderung, Virales Marketing, Social Media)

Modul 5

**Steuern, Recht, Finanzierung, Rechnungswesen** (Steuerrecht, Finanzierung, Controlling, KER, Umgang mit externen Partnern)

Modul 6

**Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationstechniken** (Grundlagen der Informationstheorie, Konfliktmanagement, Präsentationstechniken, Non-Verbale Kommunikation, Ergebnisorientierte Kommunikation)

## Akademische/r Automobile Manager/in

Dauer: **2 Semester**

e-Learning +  
Blockveranstaltung  
(2 x 4 Tage pro Semester)

Modul 1

**Aufbau und Struktur eines Autohauses** (Ganzheitliches Verständnis, Organigramm, Stellenbeschreibungen)

Modul 2

**Wirtschaftliche Grundlagen-Kompetenz im Automobilhandel** (Produktivität, Rentabilität, Kostenstellenrechnung, Leistung/Arbeit, Entlohnungsmodelle)

Modul 3

**Controlling & Monitoring** (Instrumente der Unternehmensführung, Kennzahlen, Benchmarking)

Modul 4

**Grundlagen der Führung / Leadership** (Führungskompetenz, Führungspersönlichkeit, Führungstechniken, Grundlagen der Motivation)

Modul 5

**Marketing** (Grundlagen des Marketing/Werbung, Dialog-Marketing, Direkt-Marketing, PR, Multimediales Marketing, Rechtliche Grundlagen; Umgang mit Werbeagenturen)

Modul 6

**Projektarbeiten / Fallstudien**

## Zertifizierte/r Automobilverkäufer/in

Dauer: **1 Semester**

e-Learning +  
Blockveranstaltung  
(3 x 1 Tag)

11 Disziplinen der Ausbildung

basierend auf den Anforderungen im modernen Automobil-Verkauf

**Beziehungsmanagement** | Verkäufer-Persönlichkeit in Interaktion mit dem Markt

**Database-Management (CRM)** | Grundlagen der systematischen Arbeitsweise mit Datenbanken

**Zeitmanagement** | Optimierung des Leistungsgrades durch die Verbesserung der Arbeitsprozesse

**Selbstmanagement** | Bewusstseins-Entwicklung in Richtung des erfolgreichen Automobil-Verkaufs

**Präsentationstechniken** | Visualisierung von individuellen Lösungen und Nutzen-Merkmalen

**Multimediale Kommunikation** | Effektiver Umgang mit medialen Instrumenten

**Konfliktmanagement** | Sicheres Agieren unter erschwerten emotionalen Rahmenbedingungen

**Verhandlungsführung** | Methodische Lösungsansätze zu Preis, Einwand, Abschluss

**Betriebswirtschaftliche Grundlagen** | Kennzahlen (Basiswerte des Automobil-Handels)

**Individuelles Absatz-Marketing** | Maßnahmen der gezielten Absatzförderung im Verkauf

**Leasing, Kredit und Versicherung**

## Ihre Ansprechpartnerinnen

### Projektleitung:

**Mag. Barbara Weiss**

Tel: +43 1 74030 2707

E-Mail: [automobile-management@fh-kufstein.ac.at](mailto:automobile-management@fh-kufstein.ac.at)

**Dipl. Betriebswirtin Mariya Lebedeva, M.A.**

Tel: +43 5372 71819 201

E-Mail: [mariya.lebedeva@fh-kufstein.ac.at](mailto:mariya.lebedeva@fh-kufstein.ac.at)