

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

Im Kurs „Akademischer Handelsmanager“ erwerben Sie eine gelungene Kombination aus kompaktem, theoretisch fundiertem Wissen und praxisnaher Ausbildung. Dieses Angebot qualifiziert Sie, Führungsaufgaben zu übernehmen oder Ihren eigenen Betrieb zu gründen.

In der Berufsakademie Handel erwerben Sie Kenntnisse für Funktionen als

- Produkt- oder Kundengruppenmanager
- Shopleiter
- Einkaufs- oder Vertriebsleiter
- Abteilungs- oder Marketingleiter
- Einkaufsleiter
- Gebiets- bzw. Regionalleiter, überregionaler Leiter
- Gründer bzw. Geschäftsführer von Handelsunternehmen
- Unternehmensnachfolger

Die Zielgruppe:

Nutzen Sie neue Chancen. Der Lehrgang Akademischer Handelsmanager richtet sich an Personen, die den Handel aus mehrjähriger Berufserfahrung kennen und sich weiterentwickeln möchten, an Mitarbeiter, die in anderen Branchen Berufserfahrung haben und in den Handel wechseln möchten, aber auch an alle, die ihre beruflichen Chancen erhöhen möchten.

Die Voraussetzungen:

Teilnahmevoraussetzungen für den Lehrgang „Akademischer Handelsmanager“ (AHM)

Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung (z.B.: Lehrabschluss) und mindestens zwei Jahre Berufspraxis – vorzugsweise im Handel

Englischkenntnisse auf den Niveau A2, die Sie üblicherweise im Zuge der Berufsausbildung erworben haben

Führen eines Aufnahmegesprächs

Teilnahmevoraussetzungen für das Master Programm „MSc Handelsmanagement“

Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium und mindesten ein Jahr Berufserfahrung ODER

Mindestens sechsjährige einschlägige Berufserfahrung (davon mindestens drei Jahre nach Abschluss der Lehrausbildung), darunter mindestens ein Jahr in Führungsfunktion.

Die Inhalte:

Lehrgang Akademischer Handelsmanager – Semester 1 und 2

Der Lehrgang Akademischer Handelsmanager dauert 2 Semester und umfasst 60 ECTS-Punkte

BWL und Recht im Handel



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

- Unternehmensführung, Ressourcenmanagement, öffentlich Recht und Privatrecht für Handelsmanager sind Ihnen geläufig

Handelsbetriebslehre und Warenmanagement

- Sie wissen Bescheid um Formen, Branchen und Trends im Handel, Einkauf und Warenwirtschaftssysteme, Beschaffungs- und Distributionslogistik

Rechnungswesen im Handel

- Finanzbuchhaltung und Steuerrecht, Kostenrechnung und Preisbildung, Kalkulation und Steuerungsmechanismen sind Ihnen vertraut

Marketing und Sales im Handel

- Sie erwerben Wissen in den Bereichen Strategisches Absatzmanagement (tw. Englisch), Verkauf und Kommunikation, Medien und Internet

Mitarbeiterführung und Arbeitsrecht im Handel

- Sie beherrschen Personalführung, die Ausbilderprüfung (inkl. Fachgespräch) und kennen die Bestimmungen des Arbeitnehmerschutzes

Fremdsprachenkompetenz Englisch (Niveau B1)

Praxistransfer

- Sie erarbeiten die Anwendung der Kenntnisse aus allen Modulen im beruflichen Alltag: Reflexion und Erstellung einer Hausarbeit

Projektarbeit

- Erstellung einer Projektarbeit, Moderation und Präsentation, Projektmanagement, Selbst- und Zeitmanagement

schriftliche Prüfungen, mündliche Prüfungen, Präsentationen

Master Programm MSc Handelsmanagement – Semester 3 und 4

Das Master Programm MSc Handelsmanagement dauert 4 Semester und umfasst 120 ECTS-Punkte. Das erste und zweite Semester sind identisch mit dem Lehrgang Akademischer Handelsmanager. Die beiden Semester des zweiten Studienjahres sind so aufgebaut:

Unternehmensführung in Handelsbetrieben

- Sie verstehen Strategisches Management, Change Management und Innovationsmanagement, Konsumentenschutz und Sachenrecht

Finanzen und Controlling im Handel

- Finanzierung und Investition, Budgetierung und Performance Management, Jahresabschlussanalyse und Unternehmensbewertung sind Ihnen wohl bekannt



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

Business English
Niveau B2

Wahlpflichtfach: A, B, C oder D

A: Strategisches Marketing und moderne Medien im Handel

Sie beherrschen Kommunikationspolitik und Verkaufsförderung, Marktforschung, E-Commerce (tw. Englisch)

B: Internationale Handelslogistik

Supply Chain Management, Rechtsgrundlagen des internationalen Warenverkehrs, Abwicklung und Risikomanagement im internationalen Warenverkehr sind für Sie wertvolles Rüstzeug

C: HR-Management im Handel

Sie verfügen über Wissen in Konfliktmanagement und interkultureller Kompetenz, Personalentwicklung und sind zertifizierter Lehrlingsausbilder

D: Innovationsmanagement im Handel

Technische Dimension von Innovationsmanagement, Systematic Innovation

Leadership

- Leadership-Theorie und Leadership-Workshop (2-tägig)

Masterthesis:

Erstellung, Recherche, Konzepterstellung, Schreibwerkstatt

Finalisierung

Projekt- und Prozessmanagement, Masterthesis Abschluss

Die Trainingsziele:

Kontextkompetenz

- Sie agieren selbstständig mit den in Ihrem Umfeld relevanten, vorgegebenen Rahmenbedingungen.
- Sie können Veränderungen in Ihrem Umfeld hinsichtlich Ihrer Bedeutung für den Unternehmenserfolg einschätzen und innovativ auf geänderte Rahmenbedingungen reagieren.
- Sie verstehen den Beitrag Ihres Verantwortungsbereichs zum Unternehmenserfolg und die Beziehungen zwischen Ihrem Verantwortungsbereich und anderen Abteilungen oder Organisationseinheiten.
- Sie schätzen Ihren rechtlichen Handlungsspielraum sicher ein.
- Sie sind in der Lage, ganzheitlich und unternehmerisch zu denken und die Auswirkungen Ihres Handelns aus strategischer Perspektive zu reflektieren.
- Sie kennen und verstehen die fachlichen und persönlichen Anforderungen, die Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzte an Ihre berufliche Aufgabe stellen.

Fachliche Kompetenz

Modul H1: BWL und Recht im Handel (KM)



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

- Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,
- grundsätzliche Ziele und Aufgaben der unternehmerischen Tätigkeit von Handelsorganisationen zu verstehen und unternehmerische Entscheidungen zu beurteilen.
- Managementzyklen zu verstehen und diese bezogen auf unterschiedliche Aufgaben der Handelstätigkeit zu analysieren.
- Zielkonflikte zwischen Gewinnmaximierung und Erfüllung sozialer Normen zu identifizieren und die ethischen Auswirkungen unternehmerischer Maßnahmen zu beurteilen
- die Wertschöpfungskette im Handel nach ökonomischen und ökologischen Kriterien zu analysieren.
- den Stufenbau der Rechtsordnung zu erklären sowie typische Bestandteile von Kaufverträgen in Ihrer beruflichen Tätigkeit zu berücksichtigen.
- Grundzüge des Gewerberechts zu verstehen und gewerbliche Nebenrechte im Handelsgewerbe zu beschreiben sowie auf den Geschäftsbereich des Unternehmens, in dem Sie tätig sind, anzuwenden.
- Leistungsstörungen in typischen Handelsgeschäften zu erkennen und abzuschätzen, wann der Rat eines juristischen Experten eingeholt werden muss.
- moderne Informations- und Kommunikationstechnologien zu nutzen.

Modul H2: Handelsbetriebslehre und Warenmanagement (IM)

Nach Absolvierung dieses Inhaltsblocks sind Sie in der Lage,

Handelsbetriebslehre

- unterschiedliche Erscheinungsformen im Handel zu beschreiben.
- Handelsunternehmen generell und Ihr eigenes Unternehmen im speziellen nach Betriebs- und Vertriebstypen zu systematisieren.
- aktuelle Trends im Handel zu verstehen und daraus Schlussfolgerungen für Ihr eigenes Unternehmen abzuleiten.
- anhand einer Fallstudie die praktische Anwendung von Managementkonzepten im Handel zu verstehen.

Einkauf und Warenmanagement

- Ziele, Aufbau und Funktion des betrieblichen Warenwirtschaftssystems in Handelsunternehmen zu beschreiben.
- Methoden des Forecasting, Demand Management und Bestandsmanagement zu beschreiben und anzuwenden.
- Ziele, Aufbau und Funktion des Beschaffungsmanagements in Handelsunternehmen zu beschreiben und zu verstehen.
- Ziele, Konzepte, Transportmittel und Lagerstätten der Logistikkette zu benennen, zu analysieren und auf konkrete Fälle anzuwenden.
- unterschiedliche Lagerkonzepte zu beschreiben sowie Aufgaben der operativen Lagerplanung fallbezogen anzuwenden.



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

- englischsprachige Fachbegriffe aus Lagerwirtschaft und Handelslogistik zu verstehen und zu gebrauchen.

e-Commerce

- die Grundlagen des Online-Handels zu erklären.
- rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Online-Handel zu beurteilen.
- die Gestaltung von Unternehmenswebsites und online-Portalen zu beurteilen und zu optimieren.
- Erfolgsfaktoren von Konzepten des Online-Handels zu beurteilen.

Modul H3: Strategisches Marketing (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Marketing als Grundhaltung zu verstehen und die Funktionen des Marketings zu erfassen und zu beschreiben.
- die Wichtigkeit strategischen Denkens zu erkennen.
- die Aufgaben der strategischen Marketingplanung zu beschreiben und den Beitrag der Marketingstrategie zur Unternehmensstrategie zu verstehen.
- Analyseinstrumente zur Bestimmung der Unternehmenssituation und zur Erfassung der Marketingumwelt zu kennen und anzuwenden.
- den Prozess der Strategieentwicklung im Marketing nachzuvollziehen und unterschiedliche strategische Optionen im Marketing zu identifizieren und miteinander zu vergleichen.
- Ansätze zur Marktsegmentierung, Zielmarktfestlegung und Positionierung zu beschreiben und auf Beispiele aus der Marketingpraxis anzuwenden.
- die Relevanz von Marketingplänen zu verstehen und die Elemente eines Marketingplans zu beschreiben.
- Marketingpläne gemäß den Vorgaben der Marketingstrategie zu entwickeln.
- Aufgabenstellungen aus der Sicht des Marketings zu begreifen und dafür Lösungsansätze aus der Perspektive des Marketing zu entwickeln.

Modul H4: Mitarbeiterführung und Arbeitsrecht im Handel (KM)

- Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,
- die Aufgaben des Personalmanagements und deren Beitrag zum Unternehmenserfolg zu verstehen und zu beschreiben.
- unterschiedliche Instrumente der Personalplanung und Personalbeschaffung einzusetzen.
- Prinzipien der Motivationstheorie auf Ihren Umgang mit Mitarbeitern anwenden und auch deren Wirkung auf Ihre eigene Arbeitsmotivation reflektieren.
- bestehende Teams in ein Phasenmodell der Teamentwicklung einzuordnen und Maßnahmen zu setzen, die die Teamentwicklung weiter fördern.
- Mitarbeitergespräche (Auswahlgespräche, Zielvereinbarungen, Fördergespräche, Kritikgespräche) und Kundengespräche zu führen.
- die aktuellen Grundlagen des Recruitingprozesses zu kennen.



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

- Methoden der Personalauswahl zu kennen und umsetzen zu können.
- Personaleinsatz und -verwaltung zu kennen und in Teilen anwenden zu können.
- grundlegende Prinzipien der Entlohnung und der betrieblichen Sozialpolitik zu kennen.
- Vorgehensweisen des Outplacementprozesses zu kennen
- die Ausbildungsplanung und -evaluierung für Ihnen anvertraute Lehrlinge durchzuführen.
- die Implikationen der für Lehrlingsausbilder relevanten Bestimmungen des AZG, BAG und KJBG auf die Tätigkeit von Lehrlingen in Handelsunternehmen abzuschätzen und angemessen zu berücksichtigen.
- als Lehrlingsausbilder zu fungieren.

Modul H5: Rechnungswesen im Handel (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

Finanzbuchhaltung und Steuerrecht

- das System der doppelten Buchhaltung zu beschreiben und einzelne laufende Buchungen und Abschlussbuchungen nachzuvollziehen.
- die Bedeutung einzelner Bilanzpositionen sowie GuV-Positionen zu erklären und die Auswirkungen von unternehmerischen Entscheidungen auf die Bilanz sowie GuV zu erklären.
- die steuerliche Belastung von Unternehmen einzuschätzen, die für ein Handelsunternehmen wichtigen Steuern und Abgaben zu erklären, und zu beschreiben, wie und wann diese Steuern und Abgaben abgeführt werden müssen.

Kostenrechnung und Preisbildung

- die Methoden der Allokation der einzelnen Kostenpositionen im Handel auf Kostenträger anzuwenden und zu erklären, wann welche Methode verwendet werden soll;
- Deckungsbeiträge und Break-Even zu berechnen und die Anwendung dieser Methoden zu erklären.
- Abweichungen zu berechnen und zu interpretieren.
- die Methoden der kurz- und langfristigen Preisbildung (sowohl kosten- als auch marktbasierend) anzuwenden und verschiedene Preisstrategien zu bewerten.

Kalkulation und Steuerungsmechanismen

- verschiedene Methoden der Kalkulation anzuwenden und zu erklären, wann welche Methode geeignet ist.
- die wesentlichen Steuerschrauben zur Gestaltung von Rendite und Risiko zu erklären.

Modul H6: Psychologie des Verkaufs und Verkaufsgespräche (IM)



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

Nach Absolvierung dieses Teilmoduls sind Sie in der Lage,

- Verkaufsvorgänge als soziale Interaktionen zu begreifen.
- die Relevanz verbaler und non-verbaler Kommunikation im Verkaufsprozess zu erkennen.
- psychologische Ansätze, die für den Verkaufsprozess bedeutend sind, zu beschreiben und deren Wirkung auf den Verkaufsprozess zu erfassen.
- die Phasen des Verkaufsprozesses zu beschreiben und die Anforderungen an Verkäufer/innen in den einzelnen Phasen zu verstehen.
- Verkaufsgespräche zu planen, durchzuführen und zu evaluieren.
- Ihr eigenes Kommunikationsverhalten sowie Ihr Verhalten im Verkaufsprozess zu reflektieren und Optimierungspotenziale zu erkennen.

Modul H7: Business English 1 (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- die wesentlichen Inhalte gesprochener englischer Sprache zu verstehen, wenn klare Standardsprache verwendet wird und es sich um für Sie vertraute Themen handelt.
- in einfachen zusammenhängenden Sätzen Ihre Meinungen und Pläne zu erklären und Vorschläge zu machen und zu begründen.
- über Themen Ihres Berufsfelds sowie über Gebiete, die Ihnen vertraut sind oder Sie persönlich interessieren, einfache zusammenhängende Texte zu schreiben.

Modul H8: Business Research (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- unterschiedliche Quellen für die Erstellung einer wissenschaftlichen Arbeit zu identifizieren und deren Zitierfähigkeit und -würdigkeit zu beurteilen.
- Fachliteratur auf Deutsch und Englisch zu lesen, zu verstehen und daraus unterschiedliche Informationen in eigenen Worten zusammenzufassen.
- Informationen zielorientiert aus unterschiedlichen Quellen zu recherchieren, kritisch zu reflektieren und für die Lösung einer komplexen Aufgabenstellung zu nutzen.
- einen Schreibstil zu beherrschen, der den Anforderungen an wissenschaftliche Sprache genügt.
- Quellen korrekt nach gängigen Zitierregeln für die Erstellung einer Master Thesis zu nutzen.
- ausgehend von einer für Ihre Berufspraxis relevanten Fragestellung ein Exposé mit einer Gliederung zur Beantwortung dieser Frage unter Bezugnahme auf zitierwürdige Quellen zu erstellen.
- Ihren Forschungsprozess inhaltlich, organisatorisch und zeitlich zu planen.

Modul H9: Finanzen und Investition im Handel (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Die Möglichkeiten der Innen- und Außenfinanzierung samt ihrer Vor- und Nachteile zu erklären, Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung zu erklären, die Kosten verschiedener Finanzierungsformen einschließlich der Opportunitätskosten zu berechnen und zu vergleichen,



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

sowie besondere Finanzierungsformen in bestimmten Stadien der Unternehmensentwicklung (z.B. Mezzaninfinanzierung, Börsengang, Management Buy-out im Zuge einer Nachfolgeregelung) zu erklären.

Modul H10: Social Skills (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Arbeits- und Projektsitzungen zu moderieren.
- moderne Medien zur Erstellung und Durchführung von Präsentationen zu nutzen.
- Präsentationen zu Kernthemen des Lehrgangs selbständig zusammenzustellen und in weitgehend freier Rede zu halten.
- einfach gehaltene Kurzpräsentationen auch in englischer Sprache zu halten.
- Ihr Wissen zu Lerntheorien und unterschiedlichen Lerntypen auf sich selbst anzuwenden und für Sie passende Lernstrategien zu entwickeln.
- Ihre eigene Arbeitsweise im Licht von Strategien des Selbst-, Zeit- und Stressmanagements zu reflektieren und zu optimieren.
- Ihr persönliches Auftreten auf die Anforderungen Ihrer Position im Geschäftsleben auszurichten.

Soziale Kompetenz:

- Sie können andere motivieren, Meetings moderieren, Abteilungen, Unternehmen und Arbeitsgruppen führen und Ihren eigenen Standpunkt darlegen und klar argumentieren.

Selbst-Kompetenz:

- Sie können Ihre eigene Arbeitsweise im Licht von Lern- und Arbeitstechniken reflektieren und aus eigenem Antrieb optimieren. Sie sind in der Lage, das erworbene Fach- und Methodenwissen in Ihren beruflichen Alltag zu transferieren. Sie können Ihren eigenen Lernbedarf feststellen und eigenverantwortlich Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen aktuell halten. Sie reflektieren Ihre Führungsfähigkeit und können diese aus eigener Motivation optimieren.

Die Prüfung:

Kommissionelle Prüfung, mündliche Prüfung, Präsentationen, Master-Thesis plus Masterprüfung

Ihr Qualifikationsnachweis:

Als Absolvent der Berufsakademie Handel können Sie auf umfassendes praxisorientiertes Wissen in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Recht, Warenmanagement, Rechnungswesen, Marketing & Sales, Mitarbeiterführung, Arbeitsrecht und Projektmanagement zurückgreifen. Sie können Teams und Arbeitsprozesse managen und überzeugen durch Ihr authentisches und professionelles Auftreten. Alle Kommunikationssituationen meistern Sie souverän, und auch Ihr Englisch ist verhandlungssicher.

Besuchen Sie die kostenlose Informationsveranstaltung Berufsakademie Handel (Kursnummer 7390)!



Kursbuchung und weitere Details unter **7392** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7392 Akademischer Handelsmanager

1. und 2. Semester

Besuchen Sie die kostenlose Informationsveranstaltung **Berufsakademie Handel (Kursnummer 7390)!**



Mag. Heidi Baumgartner-Bauer
WIFI-Lehrgangsheiterin und Lektorin



Mit einem akademischen Abschluss und einem entsprechenden Fachwissen gehen Karrierewünsche leichter in Erfüllung. Die Ausbildung „MSc Handelsmanagement“ bereitet Sie optimal auf Führungsaufgaben in Handelsunternehmen vor. Den Wert dieses Studiums zeigen die Karriere- und Aufstiegschancen unserer AbsolventInnen.