

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. 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

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

Handelsbetriebslehre und Warenmanagement



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

- 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 Studienjahrs 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

Business English

- Niveau B2



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

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

Masterthesis: 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)

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.



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

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

e-Commerce



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

- 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.
- 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



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

- 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)

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.



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

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



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

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.

Modul H11: Business English 2 (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Artikel und Berichte aus der Wirtschaftspresse zu verstehen, in denen bestimmte Standpunkte vertreten werden.
- in typischen Verhandlungssituationen des beruflichen Alltags Ihre Ansichten zu begründen und Ihre Standpunkte zu argumentieren.
- unterschiedliche Formen von typischer Geschäftskorrespondenz (zB Anfrage, Anbot, Reklamation) zu verfassen.
- zu Themen Ihres Berufsfelds und/oder Themen aus Ihren Interessensgebieten schriftlich klare und detaillierte Darstellungen zu geben.
- Präsentationen in englischer Sprache zu erstellen, zu halten und Ihre Darstellung zu begründen.

Modul M12A: Wahlpflichtfach Digital Marketing (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- die Voraussetzungen für den strategischen Fit einer Website mit der Unternehmensstrategie zu beurteilen; die Bedeutung einer Content-Strategie für die Gestaltung von Websites zu verstehen und strategiekonformen Content zu generieren.
- ein Briefing zu erstellen, anhand dessen eine Website / ein Webshop konzipiert werden können.
- zu verstehen, welche Methoden zur Websitestrukturierung, welche graphischen Gestaltungsregeln und welche technischen Voraussetzungen für die Realisierung von Websites / Webshops bestehen; den Prozess der Konzeption, Realisierung, Wartung und Evaluierung von Websites / Webshops zu planen und Websites / Webshops anhand von Usability- und SEO-Kriterien zu beurteilen; Empfehlungen für die Optimierung von Websites / Webshops anhand von Kennzahlen zu entwickeln und zu argumentieren.



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

- die Effektivität von unternehmerischer online Kommunikation sowie die Effektivität von Webshops anhand von Kennzahlen zu analysieren und zu interpretieren und daraus Empfehlung für die Optimierung von unternehmerischer online Kommunikation zu entwickeln.
- ein Bewusstsein für Ihren rechtlichen Handlungsspielraum bei der Gestaltung von online und Mobile Marketing Maßnahmen zu entwickeln und zu beurteilen, wann juristische Experten hinzugezogen werden müssen sowie rechtliche Rahmenbedingungen als Elemente der Konzeption, Gestaltung und Umsetzung von Maßnahmen des online oder mobile Marketing standardmäßig zu berücksichtigen.

Modul H12B: Wahlpflichtfach HR-Management im Handel (KM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Ihr eigenes Verhalten in Konfliktsituationen zu erkennen und zu reflektieren.
- Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu analysieren und mittels Methoden des Konfliktmanagement zu deeskalieren.
- Kultur als komplexes Phänomen zu begreifen und die eigene kulturelle Prägung zu reflektieren.
- Unterschiede im Denken und Verhalten als kulturelle Unterschiede zu begreifen.
- Sensibilität für andere Kulturen zu entwickeln.
- Funktionsbereiche der Personalentwicklung (Bildung, Förderung) zu beschreiben und Instrumente der Personalentwicklung in der beruflichen Praxis einzusetzen.
- die Eignung unterschiedlicher PE-Maßnahmen für unterschiedliche Gruppen von Mitarbeitern zu beurteilen, adäquate Maßnahmen einzusetzen und deren Erfolg zu evaluieren.
- Ihre Rolle als Lehrlingsausbilder in Unternehmen zu reflektieren.
- zielgruppenadäquat mit Lehrlingen zu kommunizieren und diese zu führen.
- rechtliche und pädagogische Rahmenbedingungen der Lehrlingsarbeit zu verstehen und anzuwenden.

Modul H13: Leadership (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- unterschiedliche Ansätze in der Führungstheorie zu beschreiben, zu verstehen und auf Ihren Führungsalltag anzuwenden.
- Ihr eigenes Führungsverhalten im Licht unterschiedlicher Führungstheorien zu reflektieren.
- typische Managemententscheidungen zu treffen und zu verantworten.
- Personal- und Umsatzverantwortung zu übernehmen und die Implikationen von Führungsverantwortung abzuschätzen.
- Prozesse und Teams zu steuern.
- Ihr eigenes Führungsverhalten zu reflektieren und Ihre eigenen Stärken und Verbesserungspotenziale für Ihren Einsatz als Führungskraft einzuschätzen.
- Ihren beruflichen Aufstieg in höhere Führungspositionen gezielt zu planen.
- die praktische Relevanz von in anderen Modulen erworbenen Kompetenzen zu reflektieren.



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

Modul H14: Master Thesis 1 (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- zwischen qualitativem und quantitativem Forschungsparadigma in Bezug auf die Sinnhaftigkeit ihres Einsatzes zu unterscheiden.
- ausgewählte Erhebungs- und Auswertungsverfahren der qualitativen und quantitativen Sozialforschung in Bezug auf die Sinnhaftigkeit ihres Einsatzbereichs beurteilen zu können.
- ein der eigenen Forschungsfrage und Zielsetzung entsprechendes empirisches Forschungsdesign zu erstellen.
- qualitative Auswertungsverfahren anzuwenden.

Modul H15: Business English 3 (IM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Vorträge und längere Redebeiträge zu verstehen und auch komplexer Argumentation zu folgen, wenn es sich um Themen aus Ihrem Berufsfeld oder um andere für Sie einigermaßen vertraute Themen handelt.
- sich so spontan und fließend zu verständigen, dass normale Gespräche mit englischsprachigen Partnern – ob Muttersprachler oder Fremdsprachler – recht gut möglich sind.
- in typischen Verhandlungssituationen des beruflichen Alltags Ihre Ansichten zu begründen und Ihre Standpunkte zu argumentieren.
- E-Learning Instrumente zu nutzen, um Ihr Hör- und Leseverständnis zu festigen.
- zu Themen Ihres Berufsfelds und/oder Themen aus Ihren Interessensgebieten mündlich klare und detaillierte Darstellungen zu geben.
- Präsentationen in englischer Sprache zu halten und Ihre Darstellung zu begründen.
- auf Englisch abgehaltenen Arbeitssitzungen zu folgen und aktiv zu diesen beizutragen.

Modul H16: Unternehmensführung in Handelsbetrieben (KM)

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Unternehmensstrategien zu entwickeln, aus diesen Strategien für einzelne Abteilungen abzuleiten sowie Zielsysteme und operative Maßnahmenpläne zu entwickeln.
- die Chancen und Risiken strategischer Allianzen für Handelsbetriebe einzuschätzen.
- die ethischen Implikationen unternehmerischer Tätigkeit zu reflektieren.
- Geschäfte mit Letztverbrauchern im Licht des Konsumentenschutzgesetzes zu verstehen und Ihren rechtlichen Handlungsspielraum in Transaktionen mit Verbrauchern sicher einzuschätzen.
- allgemeine Geschäftsbedingungen danach zu beurteilen, ob sie ungemäße Elemente enthalten, und die damit verbundenen Risiken zu erkennen.
- Unternehmenskultur zu verstehen und Veränderungen nach deren kulturellen Auswirkungen einzuschätzen.
- Kommunikationsinstrumente einzusetzen, die die Einführung von Veränderungen unterstützen.
- Strategien des Innovationsmanagements verstehen und die Eignung des Einsatzes von Methoden der open innovation beurteilen.



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

- die Bedeutung von Budgets zu erklären und den Prozess der Budgeterstellung zu beschreiben, die einzelnen Schritte der Prozesse (PlanGuV, Leistungsbudget, Plan-Bilanz, Plan-Kapitalflussrechnung, Balanced Scorecard, Vorscheurechnung, etc.) zu berechnen, Methoden und Bedeutung des Performance Managements zu erklären, die aktuellen Möglichkeiten von Controlling-Softwaresystemen zu beschreiben.
- die wichtigsten Steuerungskennzahlen für Handelsunternehmen zu benennen und ihre Aussagekraft zu beschreiben, einzelne Steuerungskennzahlen zu berechnen, ein internes Reportingsystem zu entwerfen und zu kommunizieren sowie bei dessen Implementierung mitzuwirken.
- die Elemente des Jahresabschlusses zu erklären, Kennzahlen zur Rendite- und Risikobewertung zu benennen und zu berechnen sowie das Ergebnis der Berechnungen richtig zu interpretieren.
- den Wert eines Handelsunternehmens zumindest in einer einfachen Fallstudie nach verschiedenen Methoden zu berechnen, die Vor- und Nachteile dieser Methoden zu erklären und die Grenzen der Aussagekraft einer solchen Berechnung einzuschätzen.

Modul H17: Master Thesis 2

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- Ihre Argumentation schlüssig und nachvollziehbar schriftlich darzustellen.
- mittels Ihrer sprachlichen Fertigkeit komplexe Problemstellungen strukturiert zu beschreiben, aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu diskutieren und konsistent mögliche Lösungsstrategien darzustellen.
- erarbeitete Argumentationen und komplexe Lösungsansätze zu präsentieren und argumentativ zu vertreten.

Modul H18: Masterprüfung

Nach Absolvierung dieses Moduls sind Sie in der Lage,

- nachweislich Bezüge zwischen unterschiedlichen Lehrinhalten aller anderen Module (L9_MHM_1_H1 bis L9_MHM_4_H15) herzustellen.
- Ihre Master Thesis vorzustellen, zu argumentieren und zu verteidigen.

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



Kursbuchung und weitere Details unter **7394** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

7394 MSc Handelsmanagement

3. und 4. Semester

eigenverantwortlich Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen aktuell halten. Sie reflektieren Ihre Führungsfähigkeit und können diese aus eigener Motivation optimieren.

Die Prüfung:

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

Ihr Qualifikationsnachweis:

Als Absolvent des Lehrgangs MSc Handelsmanagement 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)!



Mag. Heidi Baumgartner-Bauer
WIFI-Lehrgangsführerin 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.