

Pressemitteilung

Wismar, 21. Januar 2014

Bildung und Beruf

UNZERTRENNLICH: VERTRIEB UND MARKETING

WINGS bietet den berufsbegleitenden Fernstudiengang „Master Sales and Marketing“ an // Offene Fachtagung am 10./11. Mai 2014 in Wismar



Weiterbilden: Per Fernstudium Fachkenntnisse in Marketing und Vertrieb erwerben

Was im Vertrieb bereits selbstverständlich ist, wird auch für das Marketing immer wichtiger: Messbare Kennzahlen, die allgemein verständlich den Beitrag zum Unternehmenserfolg darstellen. Das ergab die aktuelle forsa-Studie „Image des Marketings“. WINGS, das Fernstudienzentrum der Hochschule Wismar, verbindet mit dem berufsbegleitenden Fernstudiengang „Master Sales and Marketing (M.A.)“ die beiden Bereiche und bereitet die Absolventen so optimal auf zukünftige Herausforderungen im Berufsleben vor. „Am Ende des berufsbegleitenden Fernstudiums haben unsere Studierenden einen Gesamtüberblick über die zwei

komplexen Themengebiete ‚Marketing‘ und ‚Vertrieb‘“, sagt Studiengangsleiter Professor Hans-Eggert Reimers. „Ihre Jobchancen sind damit optimal.“ Der Master richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Karrierechancen durch eine entsprechende Zusatzqualifikation steigern wollen. Am 10./11. Mai 2014 veranstaltet WINGS in Wismar eine öffentliche Fachtagung, bei der sich Fernstudenten, Dozenten und Interessierte kritisch mit aktuellen Trends und Entwicklungen der Branche auseinandersetzen. Weitere Informationen zur Veranstaltung und Anmeldung sowie kostenloses Informationsmaterial zum Fernstudiengang gibt es unter www.wings-fernstudium.de/marketing

Praxisorientiertes Fernstudium „Master Sales and Marketing“ bei WINGS

Ziel des Fernstudiums ist es, die Fronten zwischen „Vertrieb“ und „Marketing“ aufzubrechen und Synergien herzustellen. So lernen die Studierenden, wie beispielsweise Vertriebskennzahlen erfolgreich im Marketing angewendet werden. Laut Ergebnissen der forsa-Studie hat die Qualifikation der Marketer in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Mitarbeiter anderer Unternehmensbereiche stufen die Kompetenzen der Marketer hoch ein. „Wer beruflich dort aufsteigen will, für den ist ein spezialisiertes Masterstudium, welches die Themenbereiche ‚Vertrieb‘ und ‚Marketing‘ verbindet, mittlerweile unerlässlich“, sagt Professor Reimers. Der Master fördert die Fähigkeit, wissenschaftliche Methoden und Erkenntnisse praxisorientiert anzuwenden. Lösungsansätze können so bereits während des Fernstudiums wissenschaftlich fundiert für das individuelle Berufsumfeld entwickelt und angewendet werden.

Studieninhalte verbinden die beruflichen Themenbereiche

Insgesamt dauert der „Master Sales and Marketing“ vier Semester. Das erste Semester befasst sich inhaltlich mit der Grundlagenausbildung in den Bereichen „Vertrieb“ und „Marketing“. Zusätzlich liegt der Fokus auf den sogenannten „Softskills“, die in den Modulen

Pressekontakt:

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, www.wings.hs-wismar.de,
E-Mail: presse@wings.hs-wismar.de, Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32

„Soziale Kompetenzen“ und „Zeitmanagement“ vermittelt werden. Im zweiten Semester lehren die Dozenten die Entwicklung konzeptioneller Fähigkeiten. Beispielsweise werden diese in praxisorientierten Projekten zu Themen wie Marketingkonzepte, Vertriebsorganisation und Marktforschung gefördert. Im dritten Semester spezialisieren sich die Studierenden in einem der beiden Bereiche „Marketing“ oder „Vertrieb“. Im abschließenden vierten Semester schreiben sie ihre Master-Thesis.

WINGS-Fernstudium bietet maximale Flexibilität

Im berufsbegleitenden Fernstudium „Master Sales and Marketing“ werden Selbststudiumphasen mit zweitägigen Präsenzveranstaltungen kombiniert. Lediglich an drei Wochenenden im Semester müssen die Studierenden an einem der bundesweit neun Studienstandorte präsent sein; dazu gehören etwa Düsseldorf, München und Stuttgart. Prüfungen erfolgen in der Regel am Ende des Präsenztages oder können individuell mit WINGS abgestimmt werden. „Das Fernstudium lässt sich so optimal mit Beruf und Familie vereinbaren und bietet damit höchstmögliche Flexibilität“, so Professor Reimers.

Über WINGS – Wismar International Graduation Services GmbH

WINGS ist das 2004 gegründete Tochterunternehmen der Hochschule Wismar. Als Fernstudienzentrum organisiert es berufsbegleitende Fernstudiengänge und zertifizierte Weiterbildungen in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Gestaltung mit den staatlichen Graduierungen Bachelor, Diplom und Master. WINGS bietet die Angebote an zehn bundesweiten Standorten sowie in Zürich und Wien an. Derzeit sind rund 3.500 Fernstudenten und mehr als 500 Weiterbildungsteilnehmer an der Hochschule Wismar eingeschrieben. Damit zählt WINGS zu den führenden staatlichen Fernstudienanbietern in Deutschland. Alleiniger Gesellschafter ist die Hochschule Wismar. Aktuelle Informationen zum Fernstudium finden Sie unter www.wings-fernstudium.de

Pressekontakt:

WINGS GmbH, Philipp-Müller-Straße 14, 23966 Wismar, www.wings.hs-wismar.de,
E-Mail: presse@wings.hs-wismar.de, Tel.: 040-468832-77, Fax: 040-468832-32