

Auf einen Blick

Zielgruppe

Sie sind an Technik, Digitalisierung und globaler Wirtschaft interessiert? Sie begeistern sich für Menschen und wollen ihr Verhalten besser verstehen? Sie sind bereit, mit innovativem Vertrieb, Marketing und Technikverständnis das Geschäft von morgen zu gestalten und Menschen mitzureißen?

Abschluss

Bachelor of Engineering (B.Eng.) Materialien für Nachhaltigkeit mit Schwerpunkt International Sales and New Technologies

Studiendauer

Die Studiendauer beträgt sieben Semester, wobei das fünfte Semester das Praxissemester ist, das in einem Unternehmen oder Forschungsinstitut abgeleistet wird.

Zulassungsvoraussetzungen

Allgemeine, fachgebundene Hochschulreife oder Fachhochschulreife.

Studienbeginn

Vorlesungsbeginn: Anfang Oktober bzw. Anfang März.

Besonderheiten

Mindestens ein Semester wird im nicht-deutschsprachigen Ausland absolviert. Dies kann als Praxissemester im Unternehmen oder als Studiensemester an einer internationalen Hochschule erfolgen.

Bewerbung

Die Bewerbung um einen Studienplatz erfolgt bis zum 15. Januar (Sommersemester) und 15. Juli (Wintersemester) unter

www.hochschulstart.de.

Nach einer Registrierung im DoSV-Bewerbungsportal geben Sie bei der Bewerbung bitte folgendes ein:

unter Hochschule: **Aalen**

unter Studienfach:

Materialien für Nachhaltigkeit

> MEINE Prio 1

Nicht vergessen:

Hochschule Aalen

Fragen

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Studentische Abteilung:

☎ +49 (0) 7361 576-1299

✉ zulassungsamt@hs-aalen.de

Die Hochschule Aalen

Praxisnah, innovativ und forschungsstark: An der Hochschule Aalen lassen sich derzeit knapp 4.500 Studierende in mehr als 70 Studiengängen zu den Fachkräften von morgen ausbilden. Das, was die Studierenden in den Vorlesungen in der Theorie lernen, können sie auf einem der attraktivsten Campusse Deutschlands in modernsten Laboren und Werkstätten oder dem Innovationszentrum direkt ausprobieren und umsetzen. Durch die enge Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaft – darunter zahlreiche Weltmarktführer – bekommen die Studierenden die Möglichkeit, sich schon während ihres Studiums mit den Unternehmen vor Ort zu vernetzen. So haben die Absolvent:innen der Hochschule Aalen die besten Chancen beim Start ins Berufsleben.



hs-aalen.de/mn/vi



Kontakt

Studienberatung Fakultät
Maschinenbau/Werkstofftechnik

Telefon +49 7361 576- 2720
mw.studienberatung@hs-aalen.de

Weitere Informationen

Website

hs-aalen.de/mn/vi

Instagram

[@salesaholic.aalen](https://www.instagram.com/salesaholic.aalen)

Schwerpunktkoordinator



Prof. Dr. Alexander Grohmann



Mehr Infos auf
hs-aalen.de/mn/vi

International Sales and
New Technologies
im Studiengang Materialien für Nachhaltigkeit
Bachelor of Engineering (B.Eng.)

International Sales and New Technologies

Tauchen Sie ein in die Welt des internationalen Vertriebs. Hier sind nicht nur innovative Technologien und strategisches Geschäftsverständnis der Schlüssel zum Erfolg, sondern auch Ihre persönlichen Kompetenzen. Erfahren Sie, wie sich das Beschaffungs- und Einkaufsverhalten durch digitale Trends verändert und erlernen Sie Methoden, technische Produkte weltweit zu präsentieren. Neben Industrieprojekten und internationalen Exkursionen sammeln Sie wertvolle Praxiserfahrungen in unserem Sales and Purchasing Lab. Dieses Studium bereitet Sie optimal darauf vor, mit fundierten technischen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen, sowie Vertriebs- und Marketingkompetenz, das internationale Geschäft nicht nur zu verstehen, sondern aktiv zu gestalten. Dabei spielen Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung eine wesentliche Rolle. Wenn also Ihre Leidenschaft für Mensch und Technologie auf den Wunsch trifft, interdisziplinär an der Schnittstelle zwischen Hersteller und Kunde zu agieren, ist International Sales and New Technologies Ihre Wahl.

Studienübersicht

Semester	7	Bachelorthesis		Studium Generale	Wahlpflichtmodul	Wahlpflichtmodul	Case Studies: Sales Project	Weiterqualifizierungsmöglichkeiten Master Leadership in Industrial Sales and Technology (M.Eng.)	
	6	Wissenschaftliches Arbeiten + Projekt	Recycling	Wahlpflichtmodul	International Business and Marketing	Digital Sales	Sales and Purchasing Lab, Negotiation Training		
	5	Praxissemester							
	4	Projekt- und Qualitätsmanagement	Einführung in die Nachhaltigkeit	Wahlpflichtmodul	Wahlpflichtmodul	Service Engineering	Operational and strategic Sales		
	3	Digital Tools	Technisches Zeichnen / CAD + Maschinenelemente	Fertigungstechnologie und Additive Fertigung	Wahlpflichtmodul	Finanzierung und Investition	Grundlagen des Managements		
	2	Mathematik 2 + Statistik	Technische Mechanik + Festigkeitslehre 2	Physik 2	Product Management and Product Development	Kosten- und Leistungsrechnung	Marketing for industrial goods		
	1	Mathematik 1	Technische Mechanik + Festigkeitslehre 1	Physik 1	Werkstoffkunde 1	Einführung in die marktorientierte BWL	Introduction to Personal Selling and Sales Management		

Pro Semester können 30 Credit Points erreicht werden, insgesamt also 210 Credit Points.

Pflichtmodul
 Wahlpflichtmodul
 Module für das Qualifizierungsangebot „Green Technology and Economy“

Studienangebot

Im Studienschwerpunkt International Sales and New Technologies erlangen Sie ein Verständnis für die dynamische Veränderung im Kaufverhalten der Kund:innen. Dabei liegt der Fokus darauf, Kund:innenbedürfnisse zu identifizieren und daraus technisch und wirtschaftlich passende Lösungen zu entwickeln. Mit einer soliden Basis in den Ingenieurs- und Wirtschaftswissenschaften und innovativen Modulen zu aktuellen Themen, wie bspw. Sustainable Engineering, legen Sie den Grundstein für Ihre Karriere im Vertrieb.

Neben grundlegenden Aspekten zu Vertrieb, Marketing und Verhandlungstrainings heben Sie mit unseren Modulen Operational and Strategic Sales, Digital Sales, oder Humans, Machines and Emotions Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level. Dabei legen wir ein besonderes Augenmerk auf Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und nachhaltiges Wirtschaften. Mit diesen Inhalten sind Sie bestens vorbereitet, Ihre Kolleg:innen sowie Organisationen und Prozesse für die Zukunft aufzustellen.

Mit unserem Sales and Purchasing Lab finden Sie einen lebendigen Treffpunkt, wo Sie nicht nur Ihren Kaffee genießen, Ihre Verhandlungskünste perfektionieren, sondern auch Seite an Seite mit Professor:innen in spannende Forschungsprojekte eintauchen. Bei uns erleben Sie die faszinierende Welt neuester Technologien für Vertrieb und Marketing, wie Brain-Computer-Interfaces oder Künstliche Intelligenz.

Studienverlauf

Studienformat und didaktisches Konzept

Zahlreiche Fallstudien, Projektarbeiten und Präsentationen während des Studiums fördern die organisatorischen und kommunikativen Fähigkeiten der Studierenden. Zudem werden dadurch Eigeninitiative und Teamfähigkeit geschult. Durch internationale Exkursionen haben die Studierenden die Möglichkeit, Einblicke in innovative Unternehmen und globale Märkte zu erlangen, sowie ihr Englisch aktiv zu verbessern. Durch Verhandlungstrainings und dem Einsatz neuester Technologien im Sales and Purchasing Lab wird die praxisorientierte Ausbildung unterstützt. International Sales and New Technologies ist ein Vollzeitstudium.

Nach dem Studium

Unsere Absolvent:innen sind prädestiniert für einen Berufseinstieg in international tätigen Firmen mit technisch anspruchsvollen Produkten. Ob als Produktmanager:in eines Automobilherstellers, Vertriebsmitarbeiter:in für Anlagentechnik oder als Marketingmanager:in eines Technologie-StartUps – im Studium erlernen die Studierenden das nötige technische und betriebswirtschaftliche Know-how, um interdisziplinär an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kund:innen agieren zu können. Alternativ besteht die Option, nach dem Abschluss das auf das Fachgebiet zugeschnittene Masterprogramm Leadership in Industrial Sales and Technology zu absolvieren.