



*Competence
in Automotive*

>> Fakten

>> Kontaktpersonen

Zertifikatslehrgang // Akademischer Lehrgang >> Automotive ManagerIn

STANDORTE	Kufstein und Wien
DAUER	Zertifikatslehrgang: 2 Semester Akademischer Lehrgang: 3 Semester eLearning & Präsenz 1x monatlich; Freitag und Samstag, 09.00 - 19.00 Uhr
ZIEL-GRUPPEN	Personen aus dem Automobilverkauf & -handel: QuereinsteigerInnen, Junior-/Senior-VerkäuferInnen, SpezialistInnen (Flotte, Nutzfahrzeuge, Gebrauchtwagen)
ZUGANG	Zertifikatslehrgang: abgeschl. Lehrausbildung und einschlägige Berufserfahrung Akademischer Lehrgang: Hochschulreife oder Äquivalent sowie einschlägige Berufserfahrung
ZERTIFIKAT	Modulprüfungen, Abschlussarbeit und kommissionelle Abschlussprüfung
KOSTEN	Zertifikatslehrgang: 4.000,00 Euro* Akademischer Lehrgang: 5.200,00 Euro*

* zzgl. 300 Euro Prüfungsgebühr pro Semester (Gebührenanpassung vorbehalten)

Leitung Programm-Management:

Mag. Diane Freiberger, MBA, +43 5372 71819 174
Diane.Freiberger@fh-kufstein.ac.at



Wissenschaftliche Leitung:

Prof. (FH) Dr. Georg Plötz, +43 5372 71819 117
Georg.Ploetz@fh-kufstein.ac.at



Kontaktperson & Anmeldung:

Carina Stoll, +43 5372 71819 201,
Carina.Stoll@fh-kufstein.ac.at
www.fh-kufstein.ac.at/automotive



- // Markenübergreifende Ausbildung für den Automotive-Verkauf & -Handel
- // Professioneller Managementfokus
- // 2-semestriger Zertifikatslehrgang für AutomobilverkäuferInnen, Abschluss mit Zertifikat (40 ECTS)
- // 3-semestriger Akademischer Lehrgang für AutomobilverkäuferInnen mit Hochschulreife, Abschluss mit Zertifikat (60 ECTS)

Termine & Inhalte:
www.fh-kufstein.ac.at/automotive

ZERTIFIKATSLEHRGANG

AUTOMOBILVERKÄUFER/IN
3 x 1 Tag, 5 ECTS

AUTOMOTIVE MANAGER/IN
2 Semester, 40 ECTS

AKADEMISCHER LEHRGANG

AUTOMOTIVE MANAGER/IN
3 Semester, 60 ECTS

MBA LEHRGANG

**EXECUTIVE MANAGEMENT
MBA, FOCUS AUTOMOTIVE
MANAGEMENT**

4 Semester, 90 ECTS

WEITERBILDUNG IM BEREICH AUTOMOTIVE

>> Lehrgangprofil

Der Lehrgang zum/r „Automotive ManagerIn“ befähigt die TeilnehmerInnen, Führungsaufgaben in ihrem Arbeitsfeld zu übernehmen. AbsolventInnen des Lehrgangs können auf fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse zurückgreifen und in der Praxis in operativen und strategischen Tätigkeiten anwenden. Die TeilnehmerInnen sind in der Lage komplexe Problemstellungen insbesondere im Automobilverkauf und -handel zu analysieren, Lösungen effektiv zu planen und effizient umzusetzen. So können die AbsolventInnen die Verkaufsprozesse besser beurteilen und dadurch sowohl die Verkaufsqualität als auch die Kosten optimieren.

Der 2-semestrige Zertifikatslehrgang unterscheidet sich von dem 3-semestrigen Akademischen Lehrgang durch die Zugangsvoraussetzungen und die Module „Wissenschaftliches Arbeiten“ und „Qualitäts- & Prozessmanagement“.

Didaktisches Konzept

Die Lehrgänge werden berufsbegleitend in Form von „Blended Learning Design“ angeboten - eine didaktisch sinnvolle Kombination, bei der Online-Lernen mit traditionellem Präsenzlernen abwechselnd verknüpft wird. Jedes Modul besteht aus einer Selbstlernphase, Präsenzphase und Nachbereitungsphase plus Abschlussprüfung.

>> Inhalte

Ziel

Vermittlung des notwendigen Grundlagenwissens zur effektiven Führung von strategischen oder operativen Einheiten im Automobilhandel auf Basis eines praxisnahen akademischen Lehrgangs.

PROGRAMM

Modul 1: Aufbau & Struktur eines Autohauses

Historie des Automobilhandels, Organigramm, Einführung in die BWL, Stellenbeschreibungen, Zukunftsmodelle des Autohandels

Modul 2: Wirtschaftliche Grundlagenkompetenz im Automobilhandel

Einführung in die Bilanzanalyse, System der Kostenrechnung, Kalkulation, leistungsorientierte Entlohnungsmodelle, Grundlagen der Organisationslehre

Modul 3: Controlling & Monitoring

Grundlagen des Controllings im Autohaus, Kennzahlen im Autohaus, Qualitätsmanagement im Autohaus, Prozess-Management, Standards, Grundlagen Statistik, Fehler-Management

>> Themenblöcke

Zertifikatslehrgang und Akademischer Lehrgang

Modul 4: Grundlagen der Führung / Leadership

Persönlichkeit, Kommunikation, Führungsverantwortung, Grundlagen des strategischen Handelns, Zeitmanagement, Selbstmanagement, Führung von MitarbeiterInnen, Konfliktmanagement, Führungsstile, Leistungsoptimierung

Modul 5: Marketing

Grundlagen des Marketings im Autohaus, Marken & Werte, Anwendungsoptionen Marketing, Instrumente des Autohaus-Marketings, Database-Marketing, Presse- & Öffentlichkeitsarbeit, Social Media

Modul 6: Projektmanagement & Präsentation

Professionelles Steuern von Projekten, Visualisierung von individuellen Lösungen und Nutzen-Merkmalen

Akademischer Lehrgang

Modul 7: Wissenschaftliche Grundlagen

Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens, Grundlagen des wissenschaftlichen Schreibens

Modul 8: Prozess- & Qualitätsmanagement

Verständnis für effektive Arbeitsprozesse und Qualitätskriterien