

Executive MBA startet zum achten Mal

Am 27. März 2007 fand im Ballsaal des Hotels Schönbrunn die Welcome Reception des zum 8. Mal startenden Executive MBA der WU Executive Academy statt. Univ.-Prof. Dr. Bodo B. Schlegelmilch, Dean der WU Executive Academy, und Prof. Michael

Houston, Associate Dean of International Programs der University of Minnesota, hießen die internationale Gästeschar, 41 Teilnehmer/innen aus 14 Nationen, Ehrengäste und Alumni willkommen. Unter den Ehrengästen befanden sich Adnan Shihab-Eldin, Former Secre-



Dr. Claus Raidl, Ehrengast der Executive MBA Welcome Reception

Professional MBA: Spezialisierung in Marketing und Sales

Die WU Executive Academy bietet ab Herbst 2007 die Spezialisierungsmöglichkeit in Marketing und Sales im Zuge des Professional MBA an. Das 18-monatige berufsbegleitende MBA-Programm richtet sich vorwiegend an Brand-, Product- und Key-Account-Manager/innen sowie Verkaufsverantwortliche mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung. Das Programm wird in englischer Sprache von international renommierten Professor/inn/en und Expert/inn/en vorgetragen und ist EQUIS-akkreditiert.

Management- und Fachkompetenz

Das Curriculum des Professional MBA bietet eine kombinierte Weiterbildung für Manager/innen und Führungskräfte und gewährleistet dadurch eine Topqualifizierung auf der Fach- wie auch auf der Managementebene. Der so genannte Common Body of Knowledge besteht aus neun Modulen, die die Teilnehmer auf General-Management-Aufgaben vorbereiten. In den darauf aufbauenden Spezialisierungsmodulen erlangen die Teilnehmer umfassende und profunde Fachkompetenz in den Bereichen Marketing und Sales.

Schwerpunkt liegt auf Verkauf

„Das Zusammenspiel von Marketing und Verkauf ist für jedes Unternehmen ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor. Entscheidungsträger in diesem Bereich müssen über eine solide theoretische Basis sowie über praktische Erfahrung verfügen, um das Unternehmen und dessen Produkte strategisch zu positionieren und den Gewinn durch effektive Verkaufstechniken zu steigern“, so Univ.-Prof. Dr. Barbara Stöttinger, Lehrgangsleiterin des MBA-Programms. Wie bei allen MBA-Programmen der WU Executive Academy besteht die Faculty aus renommierten internationalen Professor/inn/en und Topmanager/inn/en, die aktuelles Fachwissen und praktische Methoden vermitteln. Besonderer Wert wird auf die Zusammensetzung der Teilnehmer gelegt.



Univ.-Prof. Dr. Barbara Stöttinger, Lehrgangsleiterin des MBA-Programms

tary General, OPEC, und Dr. Claus Raidl, CEO Böhler-Uddeholm, die in ihren Reden die Wichtigkeit und Notwendigkeit einer hochqualitativen Führungskräfteausbildung unterstrichen.

„Durch umfassende Marketingaktivitäten, dank der Unterstützung

der Außenwirtschaftsorganisation, konnten wir die Vorteile des Executive-MBA-Programms in Central Eastern Europe und Asien effizient kommunizieren. Der von uns hochgehaltene Qualitätsanspruch an das Programm überzeugt Führungskräfte aus nationalen und internationalen Unternehmen gleichermaßen und so konnten wir den internationalen Teilnehmer/innenanteil in diesem Jahr auf 56 Prozent steigern“, erklärt Schlegelmilch. Die Executive-MBA-Teilnehmer/innen verfügen über durchschnittlich 14 Jahre Berufserfahrung bei einem Durchschnittsalter von 37 Jahren.

Dreifache Akkreditierung

Das berufsbegleitende, englischsprachige Executive-MBA-Programm der WU Executive Academy wird gemeinsam mit der Carlson School of Management, University of Minnesota, angeboten. Durch diese Kooperation erhalten die Teilnehmer/innen einen doppelten MBA-Abschluss. Das Programm ist dreifach akkreditiert (EQUIS, FIBAA und AACSB) und rangiert in

internationalen Rankings: Im „Handelsblatt“ wurde das Programm 2005 unter die weltweit besten 50 MBA-Programme gerankt

Focus auf Emerging Markets

Die Teilnehmer/innen durchlaufen in 14 Monaten ein intensives General-Management-Programm mit den Schwerpunkten Change Management, Globalization Strategy und Financial Management.

Ein besonderes Highlight neben den Modulen im Wiener Palais Liechtenstein sind drei Studienreisen nach Amerika, Asien und CEE, bei denen die Teilnehmer/innen in Diskussionsrunden mit Top-Führungskräften aus dort ansässigen Unternehmen Möglichkeiten und Problemstellungen des dortigen Wirtschaftslebens analysieren.

Das Cap-Stone Project, ein „Virtual Team Project“, bei dem Executive-MBA-Teilnehmer/innen aus Amerika, China, Polen und Wien gemeinsam an einer Market-Entry-Strategy arbeiten, bildet den krönenden Abschluss des Programms.

Unsere Absolventen sind Aufsteiger



Hans Hudribusch von der Verlagsgruppe News ist erfolgreicher Absolvent unseres Universitätslehrganges. Während seines Karrierestarts als Junior-Kontakter für „trend“ und „profil“ besuchte er am Abend den Universitätslehrgang. Und wurde in späterer Folge Verlagsanzeigenleiter von „trend“ und „profil“. Heute ist Hans Hudribusch Leiter der Media Sales Academy der Verlagsgruppe News.



UNIVERSITÄTSLEHRGANG
WERBUNG UND VERKAUF

www.werbelehrgang.at

