

**Press release****Ruhr-Universität Bochum****Dr. Josef König**

07/20/2004

<http://idw-online.de/en/news83671>Studies and teaching  
Economics / business administration, Mechanical engineering  
transregional, national**RUB-Maschinenbau: Masterstudiengang "Sales Engineering and Product Management" startet**

**Vertriebsingenieure landen aufgrund ihres technischen und kaufmännischen Know-hows nicht selten in der Geschäftsführung oder im Vorstand von Unternehmen. Das Rüstzeug für den Weg dorthin erhalten sie an der Fakultät für Maschinenbau der Ruhr-Universität Bochum mit einem Angebot, das in seiner Breite an deutschen Universitäten einzigartig ist: Nach dem erfolgreichen Start des Bachelorstudiengangs "Sales Engineering and Product Management" im vergangenen Jahr beginnt im kommenden Wintersemester der viersemestrige Masterstudiengang.**

Bochum, 20.07.2004

Nr. 231

Der Vertrieb als Karrieresprungbrett  
Neuer Masterstudiengang startet in der RUB  
"Sales Engineering and Product Management"

Der Vertrieb ist ein Karrieresprungbrett: Vertriebsingenieure landen aufgrund ihres technischen und kaufmännischen Know-hows nicht selten in der Geschäftsführung oder im Vorstand von Unternehmen. Das Rüstzeug für den Weg dorthin erhalten sie an der Fakultät für Maschinenbau der Ruhr-Universität Bochum, die als einzige deutsche Universität die Vertriebsingenieure von morgen ausbildet - mit einem breiten, fachübergreifenden Angebot. Nach dem erfolgreichen Start des Bachelorstudiengangs "Sales Engineering and Product Management" im vergangenen Jahr beginnt im kommenden Wintersemester der viersemestrige Masterstudiengang. Das Studium ist zulassungsfrei.

## Informationen im Internet

Ausführliche Informationen über den Bachelor- und den Masterstudiengang stehen im Internet unter  
<http://www.rub.de/sepm>

## Unternehmerisches Denken und soziale Kompetenz

Der Masterstudiengang richtet sich nicht nur an Studierende mit einem Bachelor-Abschluss, sondern auch an Berufstätige, die sich durch den Master weiterqualifizieren wollen. Das Studium bereitet auf Management- und Führungspositionen in der Wirtschaft vor: unternehmerisches Denken, verantwortliches unternehmerisches Handeln und Aneignung sozialer Kompetenz sind erklärte Ausbildungsziele - neben dem notwendigen technischen Know-how, das die Studierenden vier Semester lang vertiefen.

## Management und Technik ...

Die Studierenden belegen vier Pflichtmodule aus dem Vertriebs- und Managementteil, etwa "Service Engineering und produktnahe Dienstleistungen" oder "Product Life Cycle Management". Außerdem setzen sie ihre individuellen Schwerpunkte in insgesamt sechs technischen Modulen, zum Beispiel "Mechatronik" oder "Prozess und Umwelttechnik". Das Angebot ist in seiner Breite und fachübergreifenden Ausrichtung einzigartig in Deutschland. Dabei arbeitet die Fakultät für Maschinenbau eng mit anderen Fachrichtungen der RUB zusammen, etwa Wirtschafts- oder Rechtswissenschaftswissenschaft.

## ... sowie Sprachen und Kultur

Im Modul "Sprachen und Kultur" können die Studierenden zum Beispiel aus den 13 Sprachen des "Optionalbereichs" wählen: Sie sollen in der Lage sein, Texte in der gelernten Fremdsprache zu lesen und Gesprächssituationen zu verstehen und sich sowohl mündlich als auch schriftlich verhandlungssicher auszudrücken. Kultur- und länderspezifische Besonderheiten stehen ebenfalls auf dem Lehrplan. Neben gängigen Sprachen wie Englisch, Französisch oder Italienisch können die Studierenden auch Kurse in Japanisch, Rumänisch oder Irisch belegen. Auch ein Auslandsaufenthalt an einer Partneruniversität ist während des Masterstudiums möglich, um internationale Erfahrungen zu sammeln. Ein hoher Praxisbezug der Ausbildung, etwa Praktika oder Kaminabende mit Unternehmern, rundet das Angebot ab.

## Bindeglied zwischen Unternehmen und Markt

Sales Engineers sind Verkäufer von Dienstleistungen, Produkten oder technischen Systemen - und zugleich Berater und Servicemanager. Sie sind das Bindeglied zwischen Unternehmen und Markt. In den letzten Jahren hat sich das Berufsbild des Maschinenbauingenieurs immer stärker zum Dienstleister entwickelt. Mit dem Konzept der fachübergreifenden Ausbildung "Sales Engineering and Product Management" hat die Bochumer Fakultät für Maschinenbau im vergangenen Jahr erfolgreich auf diesen langfristigen Trend reagiert und setzt den Weg mit dem neuen Masterstudiengang konsequent fort.

## Weitere Informationen

Dr. phil. Joachim Zülch, Fakultät für Maschinenbau der Ruhr-Universität Bochum, IB 5/41, Tel. 0234/32-26388, Fax: 0234/32-14280, E-Mail: joachim.zuelch@rub.de

URL for press release: <http://www.rub.de/sepm>