

UNIVERSITÄTSLEHRGANG SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

TIMETABLE LINZ 2026W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

LINZ	Präsenztage ECTS	
16 17.10.2026 S Verkäuferführung	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser
13 14.11.2026	1 1	
Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen	2 Tage 5 ECTS	Mag. Hubert Preisinger
10.12.2026		
Verhandlungsführung auf Executive Niveau	1 Tag 2 ECTS	Mag. Silvia Agha-Schantl
11 12.12.2026		
Strategisches Key Account Management	2 Tage 3 ECTS	Gerald Geretschläger, MEd MBA
08.01.2027		
Digital Sales and Customer Journey Management	1 Tag	FIL Dunk Mara Du Cauald Date
Digitalisierung und Geschäftsmodelle	1,5 ECTS	FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz
09.01.2027		
Digital Sales and Customer Journey Management	1 Tag	
Digitale Transformation in Vertriebsprozessen	3,5 ECTS	Ing. Peter Huber, MBA
05 06.02.2027		
Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen & Personalmanagement	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser



UNIVERSITÄTSLEHRGANG SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

TIMETABLE LINZ 2026W



Unsere Programme basieren auf einem State of The Art Blended Learning Konzept, welches das Beste aus den beiden Welten der Online- und Präsenzlehrveranstaltungen vereinen. Detailierte Informationen finden Sie auf: www.limak.at/blended-learning.

Präsenzlehrveranstaltung

Vorbereitendes Selbststudium, Präsenzlehrveranstaltung, Transferarbeit

Blended Lehrveranstaltung

Vorbereitendes Selbststudium mit LIMAK Expertenvideoserie und Online Wissenschecks, Präsenzlehrveranstaltung und Transferarbeit

KONTAKT



Mag. Kathrin Reichinger
Programm Management
Telefon: +43 732 669 944 155
Handy: +43 676 898 664 486
Email: kathrin.reichinger@limak.jku.at

LIMAK Austrian Business School GmbH

A-4040 Linz | Science Park 5 | Altenbergerstraße 69 | +43 732 669 944 | info@limak.jku.at | www.limak.at A-1100 Wien | The Icon Vienna | Tower 24 | 3rd Floor | Wiedner Gürtel 13 | +43 1 235 1444