

UNIVERSITÄTSLEHRGANG
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
 TIMETABLE LINZ 2026W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

LINZ

		Präsenztag ECTS	
16. - 17.10.2026			
● Verkäuferführung	2 Tage 5 ECTS		Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser
13. - 14.11.2026			
● 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 Digitalisierung und Geschäftsmodelle	1 Tag 1,5 ECTS		FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz
09.01.2027			
● Digital Sales and Customer Journey Management Digitale Transformation in Vertriebsprozessen	1 Tag 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. Detaillierte 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