

UNIVERSITÄTSLEHRGANG SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

TIMETABLE WIEN 2026W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

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



UNIVERSITÄTSLEHRGANG SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

TIMETABLE WIEN 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



Selina Grosssteiner, BSc Programm Management Telefon: +43 732 669 944 175 Handy: +43 676 898 664 484

Email: selina.grosssteiner@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