SALES MANAGEMENT EXCELLENCE | INTERNATIONAL EXECUTIVE MBA

TIMETABLE WIEN 2023W

BUSINESS MANAGEMENT EXCELLENCE

WIEN

	Anwesenheitstage	
03. - 04.11.2023		
Gruppenbildung und Personalmanagement	2 Tage	Dipl. -Sportwiss. Kirsten Barske Dr. Stefan Konlechner
17.11.2023		
Bilanzierung und Bilanzanalyse	1 Tag	Univ.-Prof. Mag. Dr. Roman Rohatschek
18.11.2023		
Volkswirtschaftslehre	1 Tag	FH-Prof. Mag. Dr. Stefan Fink
15. - 16.12.2023		
Strategisches Management und Marketing	2 Tage	Mag. Dr. Petra Martinek-Kuchinka
19.01.2024		
Investition und Finanzierung	1 Tag	Mag. Dr. Andreas Matje, MBA
20.01.2024		
Kostenrechnung und Kostenmanagement	1 Tag	Assoz. Univ.-Prof. Mag. Dr. Stefan Mayr
15. - 16.02.2024		
Decision Analysis: Business Simulation	2 Tage	FH-Prof. DI Dr. Heimo Losbichler FH-Prof. Mag. Dr. Albert Mayr

HIGH IMPACT LEADERSHIP ESSENTIALS

WACHAU

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE | INTERNATIONAL EXECUTIVE MBA

TIMETABLE WIEN 2023W

	Anwesenheitstage	
18. - 20.04.2024		
● Herausfordernde Führungssituationen meistern	3 Tage	Prof. Dr. Arjan Kozica
23. - 25.5.2024		
● Teams verstehen und effizient führen	3 Tage	Univ.-Prof. MMag. Dr. Wolfgang H. Güttel
15. - 17.06.2024		
● Veränderungsprozesse gestalten und steuern	3 Tage	Prof. Dr. Rupert Hasenzagl

ONLINE

	Anwesenheitstage	
18.06. - 16.07.2024		
● Diversity, Equality, Gender & Inclusion in Business 18.06.2024 - 16:00-16:30 Uhr 09.07.2024 - 16:00-18:30 Uhr 16.07.2024 - 16:00-17:30 Uhr	3 Webinare	Valentina Müller-Hinteregger, MSc

STUDY TRIP ASIEN

	Anwesenheitstage	
13. - 18.05.2024		
● Study Trip Asien	6 Tage	

STUDY TRIP NORDAMERIKA

	Anwesenheitstage	
14. - 21.09.2024		
● Study Trip Nordamerika	6 Tage	

TIMETABLE WIEN 2023W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

LINZ

	Anwesenheitstage	
04. - 05.10.2024		
Verkäuferführung	2 Tage	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser
08. - 09.11.2024		
Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen	2 Tage	Mag. Hubert Preisinger
06. - 07.12.2024		
Strategisches Key Account Management	2 Tage	Gerald Geretschläger, MEd MBA
10.01.2025		
Digital Sales and Customer Journey Management Digitalisierung und Geschäftsmodelle	1 Tag	FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz
11.01.2025		
Digital Sales and Customer Journey Management Digitale Transformation in Vertriebsprozessen	1 Tag	Ing. Peter Huber, MBA
13.02.2025		
Verhandlungsführung auf Executive Niveau	1 Tag	Mag. Silvia Agha-Schantl
14. - 15.02.2025		
Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen & Personalmanagement	2 Tage	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE | INTERNATIONAL EXECUTIVE MBA

TIMETABLE WIEN 2023W

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

Online Lehrveranstaltung
Vorbereitendes Selbststudium mit LIMAK Expertenvideoserie und Online Wissenschecks, interaktiven Live-Webinaren und Transferarbeit

KONTAKT

LIMAK Austrian Business School GmbH

Science Park 5, Altenbergerstraße 69, A-4040 Linz,
Tel: +43-732-66 99 44-0
Standort Wien: THE ICON VIENNA, Tower 24, Wiedner Gürtel 13, A-1100 Wien,
Tel: +43-1-235 1444-0
E-Mail: info@limak.jku.at
www.limak.at



Mag. Claudia Buchinger
Programm Management
Tel.: +43 732 669 944 155
Handy: +43 676 898 664 482
E-Mail.: claudia.buchinger@limak.jku.at