

SALES MANAGEMENT
EXCELLENCE

VERKAUFS LIMAK TALENT

LIFELONG LEARNING FOR LEADERS

 **LIMAK**
Austrian Business School



KOMPETENZEN, WERKZEUGE UND SKILLS FÜR DIE BALANCE ZWISCHEN STRATEGISCHEN UND OPERATIVEN TÄTIGKEITEN IM VERTRIEB.

FH-PROF. MAG. (FH) DR. OLIVER WIESER

ERFOLGREICH MIT **SALES MANAGEMENT EXCELLENCE UND DIGITAL SALES**

**MBA / MASTER IN MANAGEMENT (MIM) /
UNIVERSITÄTSLEHRGANG**

S. 3–6

Kontakt

Melanie Siebermair
Leitung Programme

+43 732 669 944 117
+43 676 898 664 421
beratung@limak.jku.at

Mag. Michael Ungersböck
Standortleitung Wien

+43 1 235 1444 140
+43 676 898 664 414
beratung@limak.jku.at

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MBA, Master in Management (MIM), Universitätslehrgang

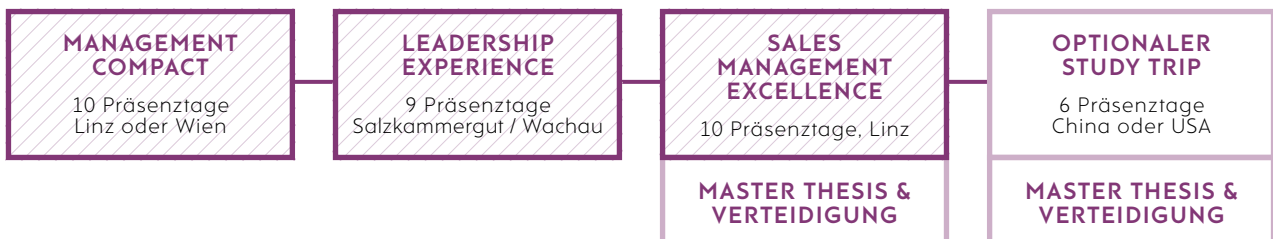
ZIELGRUPPE Verkaufsleiter/innen, Key-Account-Manager/innen, Vertriebsexpert/inn/en auf dem Weg zur Führungsfunktion, Bereichsleiter/innen, Geschäftsführer/innen von Klein- und Mittelbetrieben und Business Development Manager/innen.

AKADEMISCH FORTBILDEN UND VERTRIEBSSTRATEGISCH IN FÜHRUNG GEHEN

Erfolgreicher Verkauf im Zeitalter der Digitalisierung ist weit mehr als nur die Schnittstelle zwischen Angebot und Nachfrage. Erfolgreiche Verkaufsleiter/innen sind Strategen mit der Customer Journey im Blick. Sie führen ihre Teams gezielt zum Erfolg und setzen die neuesten Technologien ein.

Sales Management Excellence bietet die Kombination aus fundierter wissenschaftlicher Basis und praxisorientierter Wissensanwendung. Damit können die Vertriebsaktivitäten im Unternehmen zeitgemäß gesteuert, gestärkt und teambegeisternd umgesetzt werden.

STEP BY STEP ZUM MBA



STEP BY STEP ZUM MIM

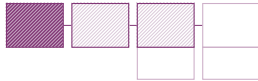


BLENDED LEARNING

Um den Fokus in den Präsenzlehrveranstaltungen auf das Lernen voneinander, dem gemeinsamen Bearbeiten von Fallbeispielen und dem sehr wertvollen Erfahrungsaustausch richten zu können, hat die LIMAK ein einzigartiges Blended Learning Konzept entwickelt, welches die Flexibilität für die Studierenden erhöht und die Erreichung der Lernziele unterstützt. Mehr Informationen unter www.limak.at/blended

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MBA, Master in Management (MIM), Universitätslehrgang



MANAGEMENT COMPACT

Im Mittelpunkt stehen das Vermitteln von Instrumenten und das Umsetzen von grundlegenden Konzepten in den klassischen Managementbereichen. Der Bogen spannt sich von der Entwicklung strategischer Ziele bis zur Steuerung über Kennzahlen und dem Einsatz der Mitarbeiter/innen als wichtigste Ressource. Besonders im Wirtschaftsplanspiel wird Unternehmensführung integrativ und unter dynamischen Wettbewerbsbedingungen simuliert.



LEADERSHIP EXPERIENCE

Sie erhalten Unterstützung bei der intensiven Reflexion des eigenen Führungsverhaltens, um Ihre Führungskompetenzen zu erweitern und herausfordernde führungs- sowie teambezogene Aufgaben zu meistern. Durch Erfahrungsaustausch mit anderen Führungskräften sowie theoretischen und praktischen Inputs erlangen Sie eine hohe Analysefähigkeit und ein breites Handlungsrepertoire für Ihren Führungsalltag.



SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MODUL SALES EXCELLENCE AND DIGITAL SALES

Dieses Modul macht Sie mit Grundlagen des strategischen Key-Account Managements vertraut. Sie sind in der Lage, Kriterien zur Bestimmung von Key Accounts sowie Werkzeuge und Instrumente des Key-Account Managements zu definieren und einzusetzen. Sie lernen Methoden und Ansätze zum erfolgreichen Umgang mit Buying Centers sowie zur Identifikation, Gewinnung und Betreuung von Key-Accounts kennen. Darüber hinaus führen Sie nach dieser Einheit erfolgreich Verhandlungen und entwickeln mit dem Verhandlungspartner Optionen zum beidseitigen Vorteil. Im Hinblick auf die Digitalisierung im Vertrieb und die damit verbundene kompromisslose Kundenorientierung erkennen Sie die Zusammenhänge zwischen neuen Technologien, deren Einsatzmöglichkeiten und die damit verbundenen Voraussetzungen im eigenen Umfeld bis hin zur Umsetzung von digitalen Vertriebskonzepten entlang der gesamten Customer Journey.

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MBA, Master in Management (MIM), Universitätslehrgang

MODUL VERTRIEBSMANAGEMENT

Dieses Modul vermittelt Ihnen die Zusammenhänge zwischen Marktgegebenheiten, Strategieoptionen, Strukturen und Abläufen in Vertriebsorganisationen. Sie erfahren, wie Sie aus den unternehmerischen Vorgaben eine Vertriebsstrategie ableiten und geeignete Strukturen und Abläufe für die optimale Performance von Vertriebsteams gestalten. Sie lernen die wesentlichen Messgrößen und Instrumente zur Steuerung von Vertriebsorganisationen kennen und anzuwenden. Sie erkennen die Konsequenzen einzelner Strategie-, Personal und Strukturalternativen auf die konkrete Performance von Vertriebsteams.

MODUL VERKÄUFERFÜHRUNG

In diesem Modul lernen Sie Werkzeuge für die Führung von Verkaufsmitarbeiter/innen kennen. Sie lernen Ihre Rolle als Führungskraft einzuschätzen und entwickeln ein Verständnis für die Konsequenzen Ihrer Handlungen. Sie sind in der Lage, Ihr Führungsverhalten zu reflektieren und weiterzuentwickeln und verfügen über die Kompetenz, Handlungsempfehlungen für sich selbst und Ihre Mitarbeiter zu entwickeln. Sie können Führungsinstrumente im Vertrieb entsprechend der Beurteilung von unterschiedlichen Situationen, Verkaufspersönlichkeiten und Leistungsparametern einsetzen, um damit Verkaufsmitarbeiter/innen zu einer Leistungssteigerung zu führen.

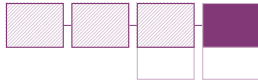


MASTER THESIS

Die Master Thesis und deren Verteidigung bilden den integrativen Abschluss des MBA Programms. Ziel der Arbeit ist der Transfer der wissenschaftlichen Grundlagen in die eigene Praxis und somit das Herstellen einer Klammer über die einzelnen Lehrinhalte. Dafür wird eine wesentliche Fragestellung des eigenen Unternehmens mit den erlernten wissenschaftlich fundierten Konzepten und Methoden bearbeitet, es entsteht ein direkter Nutzen für Sie und Ihr Unternehmen.

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MBA, Master in Management (MIM), Universitätslehrgang



ERWEITERUNG INTERNATIONAL (OPTIONAL)

Einwöchige Studienreisen in die USA oder nach China mit akademischem Programm in unseren Partneruniversitäten, Firmenbesichtigungen und Networking. Internationale Erfahrung sammeln, neue Kontakte erschließen, interkulturelle Kompetenz vertiefen, den beruflichen, aber auch den persönlichen Horizont erweitern – das sind unter anderem die Fähigkeiten, die Sie im Rahmen der Studienreisen zusätzlich erwerben.

FACTS

| | MBA | MASTER IN MANAGEMENT (MIM) | UNIVERSITÄTSLEHRGANG |
|-----------------------------------|--|---|--|
| DAUER | 18 Monate plus Master Thesis 30 Anwesenheitstage in Modulen geblockt + Online Phasen ganztägig meist Fr. bis Sa. 75 ECTS-Punkte | 12 Monate plus Master Thesis 21 Anwesenheitstage in Modulen geblockt + Online Phasen ganztägig meist Fr. bis Sa. 60 ECTS-Punkte | 4-6 Monate 10 Anwesenheitstage in Modulen geblockt + Online Phasen ganztägig meist Fr. bis Sa. 22,5 ECTS-Punkte |
| ZULASSUNGS-VORAUSSETZUNGEN | Abschluss eines Studiums und mindestens drei Jahre Berufserfahrung oder eine Qualifikation durch Berufserfahrung, die mit einem Studium vergleichbar ist, sowie ein positiv absolviertes Aufnahmegespräch. | | |
| SPRACHE & LERNMATERIAL | Deutsch D/E | | |
| KOSTEN | € 21.900,-* exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr € 1.990,-* | € 15.900,-* exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr € 1.290,-* | € 6.900,-* exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr € 690,-* |
| ERWEITERUNG INTERNATIONAL | € 4.000,-* einwöchiger Study Trip nach China oder USA 6 Anwesenheitstage | | |
| ABSCHLUSS | Akademischer Grad Master of Business Administration, verliehen von der Johannes Kepler Universität Linz | Akademischer Grad Master in Management, verliehen von der Johannes Kepler Universität Linz | LIMAK Zertifikat |

Änderungen vorbehalten. Stand: Nov. 2021

* Umsatzsteuerbefreit gem. §6 Abs.1 Z11, UStG 1994.
exklusive Reise- und Aufenthaltskosten, Mittagsverpflegung (Zahlung in Teilbeträgen möglich)

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-1080 Wien | Strozzigasse 2 | +43 1 235 1444 | info@limak.jku.at | www.limak.at