

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

ONLINE DIPLOMLEHRGÄNGE & AKADEMIE

S. 7–8

Kontakt **Florian Hirner, MA**
Leitung Digital Learning

+43 1 234 1444 150
+43 676 898 664 455
beratung@limak.jku.at

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

MBA, Master in Management (MIM), Universitätslehrgang

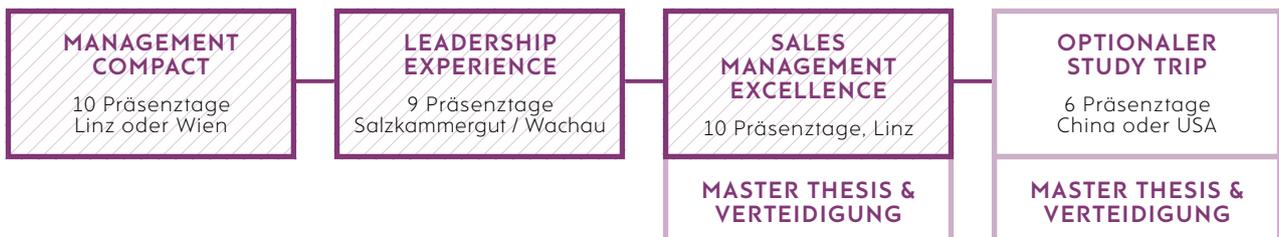
ZIELGRUPPE Verkaufsleiter/innen, Key-Account-Manager/innen, Vertriebsexpert/inn/en auf dem Weg zur Führungsfunktion, Bereichsleiter/innen, Geschäftsführer/innen von Klein- und Mittelbetrieben und Business Development Manager/innen.

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

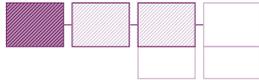


BLENDDED LEARNING

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 ganztätig meist Fr. bis Sa. 75 ECTS-Punkte	12 Monate plus Master Thesis 21 Anwesenheitstage in Modulen geblockt + Online Phasen ganztätig meist Fr. bis Sa. 60 ECTS-Punkte	4-6 Monate 10 Anwesenheitstage in Modulen geblockt + Online Phasen ganztätig 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 € 1.790,-*	€ 15.900,-* exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr € 1.190,-*	€ 6.900,-* exkl. Anmelde- und Administrationsgebühr € 590,-*
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

* Umsatzsteuerbefreit gem. §6 Abs.1 Z11, UStG 1994.

exklusive Reise- und Aufenthaltskosten, Mittagsverpflegung (Zahlung in Teilbeträgen möglich)

ONLINE AKADEMIE / ONLINE DIPLOMLEHRGÄNGE

DER VERKAUF IM DIGITALEN WANDEL! DURCH GEZIELTEN EINSATZ DIGITALER TECHNOLOGIEN ZUM LANGFRISTIGEN UNTERNEHMENSERFOLG.

Mit der LIMAK Online Akademie DIGITAL SALES wird erstmalig mit zwei abgestimmten online Modulen der digitalen Wandel im Verkauf sowohl auf strategischer als auch auf operativer Ebene unterstützt. Abseits gängiger Digitalisierungsrethorik erhalten die Teilnehmer/innen ein Bewusstsein für das tatsächliche Potenzial digitaler Technologien im eigenen Unternehmen.

Bewährte Vorgehensmodelle und Dokumentvorlagen schaffen Kompetenz und Sicherheit, um den digitalen Wandel im eigenen Unternehmen auf strategischer Ebene einzuleiten und auf operativer Ebene nachhaltig voranzutreiben.

Die Module DIGITAL SALES TRANSFORMATION und DIGITAL SALES PERFORMANCE sind einzeln als Online Diplomlehrgang buchbar. Bei positiver Absolvierung ist das Modul Digital Sales Performance auf den MBA Sales Management Excellence anrechenbar.

STEP BY STEP ZUR ONLINE AKADEMIE



SPECIFIC BENEFITS

Entwicklung eines „Digital Sales Concept“ als Handlungsanleitung zur strategischen Digitalisierung im Vertrieb

Wirkungsgradanalyse und Entwicklung der Online-/Offline-Kundenkontakte

Best Practice: Lernen von Vorreiter-Unternehmen

Tool-Box mit digitalen Vorlagen und Checklisten

Entwicklung eines „digitalisierten Verkaufshandbuchs“ als Handlungsanleitung für den operativen Einsatz digitaler Technologien im Verkauf

Bewährtes Vorgehensmodell zur Steigerung der Performance in Vertriebs- und Verkaufsorganisationen

Best Practice: Lernen von Vorreiter-Unternehmen

Tool-Box mit digitalen Vorlagen und Checklisten

Entwicklung eines digitalisierten strategischen Vertriebskonzeptes und eines darauf aufbauenden digitalen Vertriebshandbuchs

Bewährtes Vorgehensmodell zur Steigerung der Performance in Vertriebs- und Verkaufsorganisationen

Best Practice: Lernen von Vorreiter-Unternehmen

Tool-Box mit digitalen Vorlagen und Checklisten

ONLINE AKADEMIE / ONLINE DIPLOMLEHRGÄNGE

FACTS

Frühjahr
2022

	ONLINE AKADEMIE DIGITAL SALES	ONLINE DIPLOMLEHRGANG DIGITAL SALES TRANSFORMATION	ONLINE DIPLOMLEHRGANG DIGITAL SALES PERFORMANCE
DAUER	2 x 5-wöchiges Online-Modul Aufwand ca. 8 Stunden pro Woche 6 ECTS Punkte	1 x 5-wöchiges Online-Modul Aufwand ca. 8 Stunden pro Woche 3 ECTS Punkte	1 x 5-wöchiges Online-Modul Aufwand ca. 8 Stunden pro Woche 3 ECTS Punkte
ANRECHENBARKEIT			anrechenbar auf MBA Sales Management Excellence
ZULASSUNGS- VORAUSSETZUNGEN	keine Voraussetzungen		
FORMAT	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % online • Zeitlich flexible Selbstlernphasen • Interaktive Live-Webinare • Individuelle Expertenbegleitung • Fachliches Netzwerken • Kursgruppen mit max. 16 Teilnehmer/innen 		
SPRACHE & LERNMATERIAL	Deutsch D/E		
KOSTEN	€ 1.790,-* (inkl. Kursliteratur)	€ 990,-* (inkl. Kursliteratur)	€ 990,-* (inkl. Kursliteratur)
ABSCHLUSS	LIMAK Zertifikat		

* Umsatzsteuerbefreit gem. §6 Abs.1 Z11, UStG 1994.