GLOBAL EXECUTIVE MBA
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE WIEN 2027W

BUSINESS MANAGEMENT EXCELLENCE

WIEN

	Präsenztage ECTS	
22. – 23.10.2027		
Personalmanagement	2 Tage 3 ECTS	Dr. Stefan Konlechner Mag. Michael Ungersböck
19.11.2027		
Bilanzierung und Bilanzanalyse	1 Tag 3,5 ECTS	Univ.-Prof. Mag. Dr. Roman Rohatschek
20.11.2027		
Volkswirtschaftslehre	1 Tag 3,5 ECTS	FH-Prof. Mag. Dr. Stefan Fink
17. - 18.12.2027		
Strategisches Management und Marketing	2 Tage 5 ECTS	Mag. Dr. Petra Martinek-Kuchinka
14.01.2028		
Investition und Finanzierung	1 Tag 3,5 ECTS	Mag. Dr. Andreas Matje, MBA
15.01.2028		
Kostenrechnung und Kostenmanagement	1 Tag 3,5 ECTS	Assoz. Univ.-Prof. Mag. Dr. Stefan Mayr
28. - 29.01.2028		
Decision Analysis: Business Simulation	2 Tage 3 ECTS	FH-Prof. DI Dr. Heimo Losbichler FH-Prof. Mag. Dr. Albert Mayr

GLOBAL EXECUTIVE MBA
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE WIEN 2027W

HIGH IMPACT LEADERSHIP ESSENTIALS

SALZKAMMERGUT ODER WACHAU

	Präsenztage ECTS	
16. - 18.03.2028		
Herausfordernde Führungssituationen meistern	3 Tage 5 ECTS	Univ.-Prof. MMag. Dr. Wolfgang H. Güttel Mag. Dr. Thomas Windischbauer, MBA Dr. Astrid Kleinhanns-Rollé
20. - 22.04.2028		
Teams verstehen und effizient führen	3 Tage 5 ECTS	Univ.-Prof. MMag. Dr. Wolfgang H. Güttel Dr. Astrid Kleinhanns-Rollé Dr. Arne Keller
11. - 13.05.2028		
Veränderungsprozesse gestalten und steuern	3 Tage 5 ECTS	Univ.-Prof. MMag. Dr. Wolfgang H. Güttel Prof. Dr. habil. Arjan Kozica Mag. Dr. Thomas Windischbauer, MBA

ONLINE

	Präsenztage ECTS	
Diversity, Equality, Gender & Inclusion in Business	3 Webinare 2 ECTS	Dr. Christiane Steinlechner, MA

STUDY TRIP ASIEN

	Präsenztage ECTS	
12. - 17.06.2028		
Study Trip Asien	6 Tage 10 ECTS	

GLOBAL EXECUTIVE MBA
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE WIEN 2027W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

LINZ

	Präsenztage ECTS	
Verkäuferführung	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser
Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen	2 Tage 5 ECTS	Mag. Hubert Preisinger
Verhandlungsführung auf Executive Niveau	1 Tag 2 ECTS	Michaela Kaindl-Hönig, MSc
Strategisches Key Account Management	2 Tage 3 ECTS	Gerald Geretschläger, MEd MBA
Digital Sales and Customer Journey Management Digitalisierung und Geschäftsmodelle	1 Tag 1,5 ECTS	FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz
Digital Sales and Customer Journey Management Digitale Transformation in Vertriebsprozessen	1 Tag 3,5 ECTS	Ing. Peter Huber, MBA
Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen & Personalmanagement	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

STUDY TRIP NORDAMERIKA

	Präsenztage ECTS	
Study Trip Nordamerika	10 ECTS	

GLOBAL EXECUTIVE MBA
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE WIEN 2027W

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

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

KONTAKT



Mag. Kathrin Reichinger
Programm Management & Lifelong Learning Beratung
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