UNIVERSITÄTSLEHRGANG
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE LINZ 2027W

SALES MANAGEMENT EXCELLENCE

LINZ

	Präsenztage ECTS	
08. - 09.10.2027		
Verkäuferführung	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser
12. - 13.11.2027		
Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen	2 Tage 5 ECTS	Mag. Hubert Preisinger
09.12.2027		
Verhandlungsführung auf Executive Niveau	1 Tag 2 ECTS	Michaela Kaindl-Hönig, MSc
10. - 11.12.2027		
Strategisches Key Account Management	2 Tage 3 ECTS	Gerald Geretschläger, MEd MBA
21.01.2028		
Digital Sales and Customer Journey Management Digitalisierung und Geschäftsmodelle	1 Tag 1,5 ECTS	FH-Prof. Mag. Dr. Gerald Petz
22.01.2028		
Digital Sales and Customer Journey Management Digitale Transformation in Vertriebsprozessen	1 Tag 3,5 ECTS	Ing. Peter Huber, MBA
18. - 19.02.2028		
Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen & Personalmanagement	2 Tage 5 ECTS	Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

UNIVERSITÄTSLEHRGANG
SALES MANAGEMENT EXCELLENCE
TIMETABLE LINZ 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

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