

Executive MBA Sales Management Excellence

Leadership & Organizational Behavior

12 ECTS

27. - 29. März 2025	Do - Sa	Leadership I – Leading Yourself
24. - 26. April 2025	Do - Sa	Leadership II – Leading Your Team
5. - 7. Juni 2025	Do - Sa	Leadership III – Leading The Organization & Change

Project Management

8 ECTS

15. – 17. Mai 2025	Do - Sa	Project Management IMPM Vorbereitungskurs
11. – 13. Juni 2025	Mi - Fr	Project Management IMPM Vorbereitungskurs

Masterclass Sales Management Excellence / LIMAK

25 ECTS

10. – 11. Oktober 2025	Fr - Sa	Verkäuferführung
07. – 08. November 2025	Fr - Sa	Strategische Ausrichtung und Gestaltung von Vertriebsorganisationen
12. – 13. Dezember 2025	Fr - Sa	Strategisches Key Account Management
09. – 10. Jänner 2026	Fr - Sa	Digital Sales and Customer Journey Management Digitalisierung und Geschäftsmodelle
05. – 07. Februar 2026	Do - Sa	Verhandlungsführung auf Executive Niveau Strategische Steuerung von Vertriebsprozessen & Personalmanagement

Management & Technology Essentials auf Englisch

25 ECTS

März 2026	Do - Sa	Fundamentals of Accounting & Controlling
April 2026	Do - Sa	Data Science, Economics
April 2026	Do - Sa	Fundamentals of Finance, Technology Management
Mai 2026	Do - Fr	Marketing & Competition Strategy
Juni 2026	Do - So	Project Management & Sustainability, Business Simulation

Master Thesis Bootcamp

2 ECTS

September 2026	Fr - Sa	Wissenschaftliches Arbeiten
----------------	---------	-----------------------------

Master Thesis

20 ECTS

Wintersemester 2026	Master Thesis	
---------------------	---------------	--

DIE BAUSTEINE FÜR IHRE ZUKUNFT

Dauer: 18 Monate, geblockt, in der Regel Do-Sa oder Fr-So, 9 bis 18 Uhr, Änderungen vorbehalten.