



1 JAHR ZUM PREMIUM BANKER

Universitätslehrgang
Applied Business Excellence



Das Ausbildungsprogramm Academic Premium Banking ist **hoch praxisrelevant** und verbindet **betriebswirtschaftliche Kompetenz** mit **vertrieblicher Exzellenz** im Bankenumfeld."

Wissenschaftlicher Leiter der LIMAK Austrian Business School, Univ.-Prof. Mag. Dr. Robert Breitenecker

HARD FACTS

- ✓ Abschluss mit der akademischen Bezeichnung **Akademische:r Premium Banker:in**
- ✓ 62 ECTS verteilt auf 12 Monate
- ✓ **Start im Oktober 2026**
- ✓ 26 Präsenztage in Linz/Wien
- ✓ 10 Onlinetage
- ✓ Investition: 15.900 Euro
- ✓ **MBA-Upgrade-Möglichkeit** auf den LIMAK Executive MBA Management & Leadership*

*Voraussetzung: Erfüllung der Zulassungskriterien für den LIMAK Executive MBA

ZIEL DES PROGRAMMS

- ✓ Du stärkst deine Rolle als Top-Berater:in & steigerst deine **Zukunftsfitness im Vertrieb**
- ✓ Du frischst deine **betriebswirtschaftlichen Grundlagen** auf und vertiefst diese
- ✓ Du stärkst dein Verständnis für das **Zusammenspiel** zwischen **Markt und Marktfolge**
- ✓ Und hast damit die Nase vorne - zum Wohl deiner Kund:innen und zum wirtschaftlichen Erfolg deiner Bank

STUDIENINHALTE

1. Semester 25 ECTS

Business Management Excellence

Strategie & Management: Volkswirtschaft, Unternehmensführung, Personalmanagement & Marketing

Finance & Controlling: Bilanzanalyse, Kosten & Investition

Business-Simulation: Wechselwirkungen im Bankmanagement

2. Semester 35 ECTS

Premium Banking - Sales Excellence

Vertrieb & Kund:innen: Strategischer Vertrieb & Kundenzentrierung

Digitale Fitness & Zukunftstrends: KI, Digitalisierung & Banking-Trends

Interne Prozesse & Zusammenarbeit: Optimierung und bereichsübergreifende Kooperation

2 ECTS

Diversität leben – Vielfalt als Stärke im Geschäftsleben

**TOP-
EXPERT:INNEN**
aus Wirtschaft
und Wissen-
schaft

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

- Bei Abschluss eines Studiums: mindestens ein Jahr Bankberufserfahrung
- Mit Matura: 5 Jahre Bankberufserfahrung
- Ohne Matura: 7 Jahre Führungserfahrung im Bankenbereich
- ✓ Für alle: **Online-Aufnahmegespräch** im August/September 2026

ZIELGRUPPE

Kundenzentrierte Leistungsträger:innen:

- ✓ Top Berater:innen
- ✓ Potentialträger:innen
- ✓ Teilnehmer:innen aus vertriebsnahen Funktionen (z. B. Vertriebssteuerung, Vertriebsunterstützung, Produktmanagement)

Alle Inhalte vorbehaltlich der Genehmigung durch den Senat der JKU Linz.



DEINE ANSPRECHPARTNERIN

Dr. Martina Weissenböck

martina.weissenboek@raiffeisencampus.at
+43 1 715 34 95-56



Alle Infos & Termine
gibt's online unter
**[raiffeisencampus.at/
premiumbanking](https://raiffeisencampus.at/premiumbanking)**