

**Abschluss**

Certificate of Advanced Studies (CAS)  
in Selling Innovation HWZ

---

**Anerkennung**

15 ECTS-Kreditpunkte

---

**Pensum**

Berufsbegleitender Studiengang:  
100% Arbeitstätigkeit möglich

---

**Leistungsnachweis**

Zertifikatsarbeit

---

**Dauer und Beginn**

1 Semester, Oktober bis März  
18 Tage, jeweils Freitag/Samstag

---

**Studienort**

Zürich, Sihlhof (direkt beim Zürich HB)

# CAS Selling Innovation HWZ



# Der Studiengang im Überblick



Unternehmen stehen vor der Herausforderung, Innovationen wie Multi-sided-marked-Plattformen, Internet der Dinge, Blockchain-Anwendungen und digitale Leistungen erfolgreich zu verkaufen. Viele dieser neuen Technologien stossen bei der Kundschaft noch auf Widerstand. Sie wollen ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung oder sogar ein neues Geschäftsmodell erfolgreich verkaufen? Dann ist dieser Zertifikatslehrgang CAS Selling Innovation HWZ genau richtig für Sie.

## Beschrieb

Die Misserfolgsrate von Innovationen ist sehr hoch. Dies liegt nicht nur am Angebot selbst. Die Digitalisierung erlaubt zwar die günstige Erstellung von Angeboten und die Entwicklung von Geschäftsmodellen, oft werden aber die Kosten für den Verkauf und Vertrieb falsch eingeschätzt. Unternehmen sollten die Anforderungen an den Verkauf und Vertrieb schon viel früher berücksichtigen und die Verkaufsabteilung in Bezug auf die Kundendatengewinnung in den Innovationsprozess stärker integrieren.

## Aufbau und Inhalt

Renommierte Expertinnen und Experten führen Sie durch die einzelnen Themengebiete. Der Unterricht basiert auf Case Studies und erlaubt Ihnen, Ihre spezifischen Fragestellungen zu beantworten. Durch die Teilnahme an der Veranstaltungsreihe «Denkwerkstatt Kundenorientierung» wird ein maximaler Praxisbezug gewährleistet.

## Anrechnung

Der CAS Selling Innovation HWZ ist ein in sich geschlossener Zertifikatslehrgang mit Leistungsnachweis. Studierenden mit MAS-Zulassung kann er für den MAS Sales Excellence HWZ angerechnet werden.

## Teilnehmende

Angesprochen sind Mitarbeitende aus den Unternehmensbereichen Innovationsmanagement, Produktmanagement, Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung, Geschäftsleitung, Verkauf und Vertrieb, Business Development, Marketing, Digitalisierung, CRM und anderen kundennahen Bereichen.

Der CAS Selling Innovation ermöglicht den Austausch zwischen «Gleichgesinnten», bietet gestandene Führungspersönlichkeiten aus der Praxis als Dozierende sowie die Modelle und Methoden der führenden Beratung im Bereich Kundenorientierung, Retail Excellence und Sales Excellence.



## Studiengangsleitung

Dr. Jörg Staudacher

## Zulassung

Hochschulstudium oder adäquater Bildungsabschluss sowie mindestens vier Jahre studienrelevante Berufserfahrung

## Auskunft und Beratung

Dr. Jörg Staudacher  
joerg.staudacher@fh-hwz.ch  
Tel. 044 520 88 32  
[www.fh-hwz.ch/cassin](http://www.fh-hwz.ch/cassin)