

Abschluss

Certificate of Advanced Studies (CAS)
in Sales Management HWZ

Anerkennung

15 ECTS-Kreditpunkte

Pensum

Berufsbegleitender Studiengang:
100% Arbeitstätigkeit möglich

Leistungsnachweis

Zertifikatsarbeit

Dauer und Beginn

1 Semester, 18 Tage
April und Oktober

Studienort

Zürich, Sihlhof (direkt beim Zürich HB)
und Bern

CAS Sales Management HWZ



Der Studiengang im Überblick



Bringen Sie den Vertrieb auf ein neues Level. Sie wollen die Vertriebsleitung übernehmen bzw. ihre Kompetenzen als Vertriebsleiter stärken? Die Verbesserung der Effizienz sowie die Gewinnsteigerung liegen Ihnen am Herzen? Daten und IT sehen Sie als Grundlage für Ihren zukünftigen Erfolg? Dann ist der CAS Sales Management HWZ genau richtig für Sie.

Beschrieb

Vertrieb und Verkauf stehen vor zahlreichen Veränderungen. Unternehmen müssen vermehrt auf unterschiedliche Kanäle und neue Technologien setzen, ohne das Verkaufspersonal und die Kundschaft als Menschen aus den Augen zu verlieren. Zunehmend austauschbare Angebote und Marken stellen dabei Vertriebsmitarbeitende vor grosse Herausforderungen.

Aufbau und Inhalt

Renommierte Expertinnen und Experten aus der Praxis führen Sie durch die einzelnen Module, die als Halbtage oder Ganztage aufgebaut sind. Der CAS wird mit einem Übungs-Case abgeschlossen, um eine ganzheitliche Perspektive auf die Themen Vertrieb und Verkauf zu gewährleisten.

Die Weiterbildung baut dem Sales Excellence Modell der HWZ auf. Dabei zielen wir darauf ab, dass die Studierenden die jeweiligen Erfolgsfaktoren in den vier Dimensionen: Informationsmanagement, Transformation, Vertriebsstrategie und Vertriebsmanagement im Alltag erfolgreich anwenden können.

Die Inhalte des Sales-Excellence-Modells werden auf Basis der Forschung des Centers kontinuierlich weiterentwickelt.

Anrechnung

Der CAS Sales Management 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 Geschäftsleitung, Verkauf/Vertrieb, Business Development, Sales Support, Marketing, Digitalisierung, CRM und anderen kundennahen Bereichen. Der CAS ermöglicht den Austausch zwischen «Gleichgesinnten», bietet gestandene Führungspersönlichkeiten aus der Praxis als Dozierende sowie die Modelle und Methoden der führenden Beratung in Europa im Bereich Kundenorientierung und Sales Excellence.



Studiengangsleitung

Prof. Dr. Jörg Staudacher

Zulassung

Hochschulstudium oder adäquater Bildungsabschluss sowie mindestens 4 Jahre studienrelevante Berufserfahrung

Auskunft und Beratung

Prof. Dr. Jörg Staudacher
joerg.staudacher@fh-hwz.ch
Tel. 044 520 88 32
www.fh-hwz.ch/cassma

