

CAS Digital Sales HWZ

Abschluss

Certificate of Advanced Studies (CAS)
in Digital Sales HWZ

Anerkennung

15 ECTS-Kreditpunkte

Pensum

Berufsbegleitender Studiengang:
100% Arbeitstätigkeit möglich

Leistungsnachweis

Zertifikatsarbeit

Dauer und Beginn

1 Semester, April bis September
18 Tage

Studienort

Zürich, Sihlhof (direkt beim Zürich HB)



Der Studiengang im Überblick



Der CAS Digital Sales HWZ ist die Weiterbildung mit Top-expertinnen und -experten, um erfolgreich einen E-Commerce B2B oder E-Commerce B2C zu steuern. Ein sehr hoher Praxisbezug ist gewährleistet.

Beschrieb

Die digitale Transformation betrifft auch den Verkauf und den Handel. E-Commerce gewinnt immer mehr an Stellenwert und zwingt Unternehmen zum Aufbau von Multichannel-Vertriebsansätzen. Darüber hinaus gilt es die Potenziale von Social Selling zu nutzen.

Aufbau und Inhalt

Ob Sie in einem Grossunternehmen, KMU oder Start-up arbeiten: E-Commerce verspricht ein grosses Potenzial und wird an Stellenwert gewinnen. Während der B2B-E-Commerce in der Schweiz schon mehrere Erfolge feiern konnte, zwingt die Einwohnerzahl von 8 Millionen Menschen im B2C-E-Commerce-Bereich zu individuellen Strategien. Zentrale Herausforderungen sind: den Kundinnen und Kunden ein einzigartiges Erlebnis zu bieten, die einzelnen Softwarelösungen zu verbinden, den Datenaustausch abzusichern und dabei die Kosten im Blick zu haben.

Integraler Ansatz

Renommierte, internationale 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 Sales Excellence» wird ein maximaler Praxisbezug gewährleistet. Darüber hinaus werden Technologien live vorgestellt.

Teilnehmende

Angesprochen sind Mitarbeitende aus den Unternehmensbereichen Geschäftsleitung, Verkauf/Vertrieb, Business Development, E-Commerce, Marketing, Digitalisierung, CRM und anderen kundennahen Bereichen.

Die Weiterbildung CAS Digital Sales HWZ 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.

Das umfassende Verständnis von Sales Excellence, Multi-/Omnichannel-Vertrieb sowie E-Commerce haben einen hohen Stellenwert. Wenn Sie die digitale Transformation im Verkauf und im Vertriebsbereich vorantreiben wollen, dann ist diese Weiterbildung genau das Richtige für Sie.



Studiengangsleitung

Dr. Jörg Staudacher

Zulassung

Hochschulstudium oder adäquater Bildungsabschluss sowie mindestens zwei Jahre studienrelevante Berufserfahrung

Auskunft und Beratung

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