

**Abschluss**

Master of Advanced Studies (MAS) in  
Sales Excellence HWZ

**Anerkennung**

60 ECTS-Kreditpunkte

**Pensum**

Berufsbegleitender Studiengang:  
100% Arbeitstätigkeit möglich

**Dauer und Beginn**

3 CAS plus Master Thesis,  
laufend mit einem der CAS

**Sprache**

Deutsch, gute Englischkenntnisse  
sind von Vorteil

**Studienort**

Zürich, Sihlhof (direkt beim Zürich HB)

# MAS

## Sales Excellence HWZ



# Lernen Sie erfolgreich einen Vertrieb zu steuern

Der MAS in Sales Excellence HWZ ist der einzige Master in der Schweiz, der das Thema Verkauf und Vertrieb ins Zentrum stellt. Sie erwerben wertvolle Kompetenzen, um Ihre eigenen Verkaufsfähigkeiten zu verbessern, Ihr Vertriebssystem erfolgreich zu steuern und Ihr Kundenbeziehungsmanagement zu professionalisieren. Dies unter Berücksichtigung der aktuellen Entwicklungen im Rahmen der Digitalisierung.

## Beschrieb

In diesem Studium erwerben Sie wertvolle Kompetenzen, um den künftigen Herausforderungen des digitalen, globalen Zeitalters erfolgreich zu begegnen. Sie erwerben das nötige Rüstzeug, um ein Vertriebssystem und Kundenbeziehungen aktiv in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

## Ziele und Perspektiven

Nach dem erfolgreichen Abschluss sind Sie in der Lage, anspruchsvolle Führungsaufgaben im Verkauf, E-Commerce, und Vertrieb sowie im Kundenbeziehungsmanagement zu übernehmen.

## Erfolgsfaktoren/Ihr Nutzen

- ✔ Anerkannter Master-Abschluss mit Sales-Schwerpunkt auf FH-Stufe
- ✔ Sales Excellence Management – Optimierung der Verkaufs- und Vertriebsaktivitäten
- ✔ Branchenübergreifende Best Practices und Benchmarks im B2B-, B2C- und B2B2C-Umfeld
- ✔ Teilnahme an der Denkwerkstatt Sales Excellence
- ✔ Top Dozierende aus der Praxis und Case Study-basierte Unterrichtsform



## Inhalt

Digitalisierung, Globalisierung und das veränderte Einkaufsverhalten von Kundinnen und Kunden und Organisationen haben in den letzten Jahren den Druck auf Schweizer Unternehmen verstärkt. Die klassischen Geschäftsmodelle und Vertriebskanäle stossen an ihre Grenzen. Kundinnen und Kunden haben steigende Erwartungen an Flexibilität, Schnelligkeit und Kosten, ohne dabei zwangsläufig auf menschlichen Kontakt verzichten zu wollen. Es gilt es heute, all dies für die Kundschaft und das eigene Unternehmen profitabel unter einen Hut zu bringen. Standen früher Angebote allein im Fokus von Vertrieb und Verkauf, gilt es, parallel verstärkt Kundendaten zu sammeln und sie für die Verbesserung des Verkaufs- und Kundenbeziehungsmanagements zu nutzen.

## Aufbau und Konzept

Der MAS Sales Excellence kann semesterunabhängig und nach eigenem Ermessen gestaltet werden. Er umfasst verschiedene CAS (Certificate of Advanced Studies), die sich auf bestimmte Themenbereiche fokussieren und von denen Sie drei auswählen und erfolgreich absolvieren müssen. Zur Wahl stehen:

- CAS Sales Management HWZ (Frühling/Herbst)
- CAS Digital Sales HWZ (Frühling)
- CAS Selling Innovation HWZ (Herbst)
- CAS Customer Relationship Management HWZ (Herbst)

Weitere CAS der HWZ können nach Absprache mit der Studiengangsleitung kombiniert werden.

Nach erfolgreichem Abschluss von drei CAS verfassen Sie eine Master Thesis. Ein begleitender Kurs zum wissenschaftlichen Arbeiten erleichtert Ihnen das Verfassen der Master Thesis. Das Studienprogramm entspricht den europaweit anerkannten Bologna-Richtlinien.

## Leistungsnachweis

Die CAS-Studiengänge werden mit einer benoteten Zertifikatsarbeit und einer mündlichen Prüfung abgeschlossen.

## Teilnehmende

Angesprochen sind Mitarbeitende aus den Unternehmensbereichen Geschäftsleitung, Verkauf/Vertrieb, Innendienst, Business Development, E-Commerce, Sales Support, Marketing, Digitalisierung, CRM und anderen kundennahen Bereichen. Der MAS ermöglicht den Austausch zwischen Gleichgesinnten, bietet gestandene Führungspersönlichkeiten aus der Praxis als Dozierende sowie die Modelle und Methoden der führenden Beratung in den Bereichen Sales Excellence und Kundenorientierung.

# Modulaufbau

<b>MAS Sales Excellence HWZ</b> 3 Wahl-CAS + Master Thesis = 60 ECTS-Kreditpunkte	
<b>Master Thesis</b> 15 ECTS-Kreditpunkte	
<b>Wahl-CAS (3 von 4 wählbar)</b> Je 15 ECTS-Kreditpunkte	
CAS Sales Management HWZ	CAS Customer Relationship Management HWZ
CAS Selling Innovation HWZ	CAS Digital Sales HWZ

# Informationen und Kontakt

## Massgeschneidertes Programm

Im MAS Sales Excellence HWZ respektive in den einzelnen CAS werden sämtliche Lerninhalte in Beziehung zu eigenen Erfahrungen sowie realen Fallbeispielen gebracht. Die Umsetzbarkeit des Gelernten sowie der situativ sinnvollste Einsatz der angeeigneten Techniken stehen im Vordergrund und schaffen eine spannende und motivierende Lernatmosphäre. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe «Denkwerkstatt Sales Excellence» wird ein vertiefender Austausch zwischen Praxis und den Studierenden abgesichert.

Alle Inhalte werden mit neuesten Lehrmethoden und in vernetzter Anwendung vermittelt.

Im gesamten Studium ist es ausdrücklich erwünscht, dass Sie sich mit Fragen und Fallbeispielen einbringen. Das Behandeln von Ihren Fragen, Anliegen und Problemen ist den Dozierenden ein grosses Anliegen.

## Zulassung

Bachelor oder äquivalenter Abschluss (HWV, FH, Uni, ETH etc.) sowie mindestens vier Jahre studienrelevante Berufserfahrung in einer Führungsposition oder auf der Stufe unmittelbar davor. Andere äquivalente Bildungsabschlüsse mit entsprechender Praxistätigkeit können «sur dossier» anerkannt werden.

## Auskunft und Beratung

Für allgemeine Informationen zur HWZ und zu diesem Studium wenden Sie sich bitte ans Master-Sekretariat: Tel. 043 322 26 88, [master@fh-hwz.ch](mailto:master@fh-hwz.ch)

Vertiefende Fragen beantwortet Ihnen der Studiengangsleiter. Er steht Ihnen auch für ein persönliches Beratungsgespräch zur Verfügung. Vereinbaren Sie einen Termin online oder telefonisch mit dem Master-Sekretariat.



## Studiengangsleitung

Dr. Jörg Staudacher

## Weiterführende Informationen

Aktuelle Studiendaten und die Studiengebühren finden Sie auf unserer Webseite:

[www.fh-hwz.ch/massalesx](http://www.fh-hwz.ch/massalesx)

