

# CAS Innovative Selling HWZ

**Abschluss**

Certificate of Advanced Studies (CAS)  
in Innovative Selling HWZ

---

**Anerkennung**

15 ECTS-Kreditpunkte

---

**Pensum**

Berufsbegleitender Studiengang:  
100% Arbeitstätigkeit möglich

---

**Leistungsnachweis**

Zertifikatsarbeit

---

**Dauer und Beginn**

1 Semester, jeweils im April  
16 Tage, jeweils Freitag/Samstag

---

**Studienort**

Zürich, Sihlhof (direkt beim Zürich HB)



# Der Studiengang im Überblick



Der CAS Innovative Selling HWZ baut auf dem CAS Sales Management HWZ auf. Dabei wird vertiefend auf innovative Verkaufsansätze und den Vertrieb von Innovationen eingegangen. Sie wollen innovative Verkaufsansätze, wie den Co-Creation-Ansatz nutzen? Ihren Vertrieb umfassend digitalisieren? Die Erfolgsaussichten Ihrer Innovationen deutlich erhöhen? Oder gar ein ganz neues Geschäftsmodell erfolgreich an den Markt bringen? Dann ist der CAS Innovative Selling 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.

## Inhalt

Renommierte Expertinnen und Experten führen Sie durch die einzelnen Module, die als Halbtage oder Ganztage aufgebaut sind. Diese Weiterbildung wird mit einem Übungs-Case abgeschlossen, um eine ganzheitliche Perspektive auf den Verkauf von Innovationen 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 für den Innovationsverkauf erfolgreich anwenden können.

## Anrechnung

Der CAS Innovative Selling 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, Business Development, Verkauf/Vertrieb, Produktmanagement und Marketing.

Der CAS Innovative Selling 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.



## Studiengangsleitung

Prof. 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)

