

# CAS Sales Management HWZ

Gestalten und steuern Sie komplexe Vertriebsorganisationen und verbessern Sie Ihre persönliche Verkaufskompetenz. Sie wollen neue Konzepte, Modelle und Technologien im Vertrieb und Verkauf für sich und Ihr Unternehmen anwenden, sind sich jedoch über den optimalen Weg unsicher? Dann ist dieser Zertifikatslehrgang genau richtig für Sie.



## Beschreibung

Vertrieb und Verkauf stehen vor zahlreichen Veränderungen. Unternehmen müssen vermehrt auf unterschiedliche Kanäle und neue Technologien setzen, ohne den Verkäufer und den Kunden als Mensch aus den Augen zu verlieren. Zunehmend austauschbare Angebote und Marken stellen dabei Vertriebsmitarbeitende vor zunehmende Herausforderungen.

Durch die Anwendung der neusten Modelle, ein vertiefendes Verständnis über die Steuerung Ihrer Vertriebsorganisation sowie die Verbesserung der individuellen Fähigkeiten werden Sie sich erfolgreich im Vertrieb und Verkauf behaupten können.

## Anrechnung

Der CAS Sales Management ist ein in sich geschlossener Zertifikatslehrgang mit Leistungsnachweis. Studierenden mit MAS Zulassung kann er als Pflichtmodul für den MAS Sales Excellence angerechnet werden.

## Schlüsselinhalte

- Sales Excellence
- Vertriebsstrategie
- Kundenwert
- Preismanagement: Value-based Pricing, Behavioural Pricing, Rabatt- und Konditionensysteme
- Verkaufsplanung: Aufbauorganisation, Prozesse und Routenplanung
- Verhandlungsführung
- Leadership Skills: Recruiting, Führung und Bewertung
- Verkaufsorganisation: Steuerung Innendienst, Steuerung Aussendienst
- After Sales Management
- Steuerung Service Desk
- Key Account Management
- IT-Unterstützung im Vertrieb
- Vertriebscontrolling

## Abschluss

«Certificate of Advanced Studies (CAS) in Sales Management»

## Anerkennung

15 ECTS-Kreditpunkte

## Pensum

Berufsbegleitender Studiengang.  
100-prozentiges Arbeitspensum möglich.

## Beginn

Im Mai

## Dauer

1 Semester (18 Tage)

## Sprache

Die Unterrichtssprache ist grundsätzlich Deutsch. Ein bis zwei Unterrichtstage können in englischer Sprache stattfinden, damit auch internationale Experten zum Einsatz kommen. Gute Englischkenntnisse sind von Vorteil.

## Zulassung

Hochschulstudium oder adäquater Bildungsabschluss sowie mindestens 2 Jahre studienrelevante Berufserfahrung

## Studienort

Zürich; Sihlhof (direkt beim HB). Ein bis zwei Unterrichtstage können im Blended-Learning (via Web) stattfinden, damit auch internationale Experten zum Einsatz kommen.

## Website

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

---

## Kursziele

Nach Abschluss dieses CAS sind Sie in der Lage:

- Den Sales-Excellence-Ansatz auf Ihr Unternehmen zu übertragen und Schwachstellen zu identifizieren;
- Ihre Vertriebsstrategie zu optimieren;
- Kundenwert als Entscheidungsgrundlage im Vertrieb anzuwenden;
- Ihr bestehendes Preis- und Rabattsystem kritisch zu evaluieren und anhand von Value-based und Behavioral Pricing zu optimieren;
- Verkaufsverhandlungen systematischer zu führen;
- Ihren Innen- und Aussendienst optimal auszugestalten;
- Ihre Verkaufsplanung zu verbessern;
- Mitarbeitende zu rekrutieren, zu coachen und zu bewerten;
- die Herausforderungen des Key Account Management und der Internationalisierung zu verstehen.

---

## 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

Dr. Jörg Staudacher

---

### Das könnte Sie auch interessieren:

Die folgenden CAS können ebenfalls an den Master of Advanced Studies (MAS) in Sales Excellence angerechnet werden:

- CAS Customer Management HWZ
- CAS Digital Sales HWZ
- CAS Selling Innovation HWZ

---

## Center Sales & Retail

Das Center for Sales & Retail an der HWZ ist die erste Anlaufstelle für anwendungsorientiertes Wissen im Verkauf und Handel. Sie betreibt Forschungsprojekte, bietet Studiengänge an, unterstützt Unternehmen mit Beratungs- und Projektdienstleistungen und verbindet Menschen mit Interesse an Vertrieb, CRM und Handel.

---

## Kontakt

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich  
Center for Sales & Retail  
Lagerstrasse 5, 8021 Zürich  
Tel. 043 322 26 88  
E-Mail: [joerg.staudacher@fh-hwz.ch](mailto:joerg.staudacher@fh-hwz.ch)  
[www.fh-hwz.ch/cassad](http://www.fh-hwz.ch/cassad)

---

## HWZ Career Model

Die laufende Entwicklung der persönlichen und fachlichen Fähigkeiten ist heute ein fester Bestandteil des Berufslebens. Die HWZ begleitet Sie auf jeder Karrierestufe mit den richtigen Aus- und Weiterbildungsprogrammen: Bachelor-Studiengänge als solide Karrieregrundlage. Diplom- und Zertifikatslehrgänge für den Erwerb von Zusatzqualifikationen in einem Fachbereich. Master-Studiengänge zur Vertiefung der beruflichen Qualifikation und persönlichen Kompetenz. Die Academy mit Intensiv-Seminaren für erfahrene Führungskräfte und Unternehmen. Alle setzen die richtigen Akzente für Ihren persönlichen, beruflichen Erfolg.



---

## Akkreditierung



SCHWEIZERISCHER AKKREDITIERUNGSRAT  
CONSEIL SUISSE D'ACCREDITATION  
CONSIGLIO SVIZZERO DI ACCREDITAMENTO  
SWISS ACCREDITATION COUNCIL

Institutionell akkreditiert nach  
HFKG 2016-2022