

Digital Sales & Marketing in B2B

Certificate of Advanced Studies (CAS)



Lehrgang

Einzigartiger Fokus auf die Digitalisierung in B2B

Holen Sie sich das Know-how für die digitale Zukunft in B2B-Omnichannel-Vertrieb, Marketing, Social Media und Analytics.

AUSGANGSLAGE

Der Grossteil der Schweizer Wirtschaft setzt sich aus Unternehmen aus dem Bereich B2B (Business-to-Business) zusammen, die Mehrheit davon sind kleine und mittlere Unternehmen. B2B-Unternehmen sind in ihrer gesamten Wertschöpfungskette oft anders aufgestellt als klassische B2C (Business-to-Consumer-) Unternehmen. Dem muss auch in der Weiterbildung Rechnung getragen werden.

Viele B2B-Unternehmen tun sich im Bereich der Digitalisierung schwer, sowohl in der Kommunikation als auch im Marketing und im Vertrieb. Zum einen fehlen das Verständnis und Know-how, zum anderen die finanziellen und personellen Ressourcen. Genau hier schliesst der CAS Digital Sales & Marketing in B-to-B die Lücke.

LERNZIELE UND NUTZEN

Der Lehrgang bietet eine praxisorientierte und wissenschaftlich fundierte Weiterbildung im Bereich Kommunikation, Marketing und Vertrieb im digitalen Zeitalter. Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs

- erkennen Sie relevante wirtschaftliche, technologische, digitale und branchenspezifische Trends, die den Markt, das Geschäft, das Marketing und den Vertrieb von B2B-Unternehmen nachhaltig beeinflussen;

- können Sie Vertriebs-, Kommunikations- und Marketingstrategien im Bereich B2B für das digitale Zeitalter erarbeiten bzw. weiterentwickeln und implementieren;
- ergänzen Sie klassische Vertriebswege wie Messen, Fax, Printkatalog oder Aussendienst durch moderne Instrumente wie z. B. Onlineshops, Kundenportale oder Produktkonfiguratoren;
- besitzen Sie die Kompetenzen und Werkzeuge, um Omnichannel-Marketing und -Vertrieb zu orchestrieren;
- verbessern Sie Ihre Systeme und Prozesse, die Infrastruktur und die Organisation, um im Omnichannel-Marketing und -Vertrieb gut aufgestellt zu sein;
- können Sie Marketingmassnahmen im B2B gezielt umsetzen, um das Unternehmen und seine Produkte – auch in Krisenzeiten – digital zu vermarkten;
- kennen Sie Best Practices von führenden B2B-Unternehmen hinsichtlich der Digitalisierung von Marketing, Vertrieb und Organisation.

ZIELPUBLIKUM

Der CAS richtet sich an Führungskräfte, Manager, Managerinnen und Fachleute im Bereich Kommunikation, Marketing und Vertrieb von B2B-Unternehmen sowie an Interessierte, die in einem B2B-Unternehmen arbeiten oder den Einstieg planen und sich in der Digitalisierung im Bereich Kommunikation, Marketing und Vertrieb weiterbilden möchten.

Aufbau und Inhalt

Konzipiert für Mitarbeitende im B2B-Sektor

Der CAS widmet sich ganzheitlich den aktuellen Bedürfnissen, Veränderungen und Herausforderungen von B2B-Unternehmen.

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
Omnichannel-Vertrieb im B2B	Marketing im B2B
<ul style="list-style-type: none">– Marktentwicklung und Trends– Prozesse und Infrastruktur– B2B E-Commerce– Omnichannel-Vertrieb– Onlineshops und B2B-Plattformen– Organisation und Change Management	<ul style="list-style-type: none">– Kommunikation und Social Media– Digital Marketing– Produkte und Services– Kundenservices und Management– Marketing Analytics und Automation– B2B Digital Best Practice Day (Konferenz)

METHODIK

Wichtige Bestandteile des Lehrgangs sind die unmittelbare Anwendung der theoretischen Grundlagen mithilfe von Fallstudien und Praxisbeispielen sowie die Reflexion und Diskussion vor dem eigenen Erfahrungshintergrund. Gruppenarbeiten, Präsentationen, E-Teaching mit Microsoft Teams oder Zoom und E-Learning ergänzen den Frontalunterricht.

DOZIERENDE

- Dozierende der ZHAW School of Management and Law mit ausgewiesener Praxiserfahrung
- Erfahrene Praktikerinnen und Praktiker mit didaktischer Erfahrung

Eine Übersicht über die Dozierenden finden Sie online.

>>> www.zhaw.ch/imm/casb2b

FACHBEIRAT

Ein hochkarätig besetzter Fachbeirat mit insgesamt 122 Jahren B2B-Erfahrung garantiert den Praxisbezug und die Qualität des CAS. Er setzt sich aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Andy Huber (BRACK.CH Business), Marc Gasser (Aioma), Patrick Kessler (VSV), Thomas Lang (Carpathia), Andrea Leiser (Mettler Toledo), Markus Peter und Malte Polzin (Steg Electronics).

Kontakt

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch



Darius Zumstein
Dozent für digitales Marketing

STUDIENLEITUNG

Dr. Darius Zumstein

Institut für Marketing Management
Telefon +41 78 800 01 44
darius.zumstein@zhaw.ch

ADMINISTRATION UND ANMELDUNG

ZHAW School of Management and Law
Customer Service Weiterbildung
Theaterstrasse 15b
Postfach
8401 Winterthur
Telefon +41 58 934 79 79
info-weiterbildung.sml@zhaw.ch



Institut für Marketing Management (IMM)

Das Institut für Marketing Management (IMM) der ZHAW School of Management and Law ist darauf ausgerichtet, wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen rund um das Marketing miteinander zu verknüpfen. Die Aktivitäten des IMM decken das Spektrum des modernen Marketings in Forschung und Entwicklung, Dienstleistung, Weiterbildung und Lehre ab. Folgende Fachstellen sind Teil des IMM: Customer Management & E-Commerce, Product Management, Behavioral Insights & Pricing, Customer Experience & Service Design, Communication & Branding, Digital Marketing & Marketing Technology sowie Circular Economy Marketing. Das Institut arbeitet mit Grossunternehmen, KMU und weiteren Institutionen zusammen, aber auch mit Partnerhochschulen auf nationaler und internationaler Ebene. Das gut ausgebaute Expertennetzwerk bietet ein umfassendes Know-how, das kontinuierlich weiterentwickelt und in die Aktivitäten integriert wird. Neben diesem CAS bietet das IMM zahlreiche weitere Weiterbildungslehrgänge an.

>>> www.zhaw.ch/imm

MARKETING MANAGEMENT COMMUNITY

Mit dieser Weiterbildung erhalten Sie Zugang zur Marketing Management Community der ZHAW.

>>> www.zhaw.ch/imm/community



Organisatorisches

Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns online für weitere Informationen.

AUFNAHMEBEDINGUNGEN

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen oder Universitäten mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung in Marketing oder angrenzenden Fachgebieten. Berufsleute ohne Hochschulabschluss können aufgenommen werden, sofern sie über mindestens sechs Jahre der genannten Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsausweise (höhere Fachschule oder höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Fachausweis/Diplom) verfügen. Über die definitive Zulassung entscheidet die Studienleitung nach einem Zulassungsgespräch.

ANMELDUNG

Die Anmeldung zu den einzelnen Kursen erfolgt online. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

>>> www.zhaw.ch/imm/casb2b

TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 24 Personen beschränkt.

DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:

>>> www.zhaw.ch/imm/casb2b

ARBEITSAUFWAND

Für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs werden 12 ECTS-Credits (European Credit Transfer System) vergeben. Pro Credit ist mit einem Arbeitsaufwand von 25 bis 30 Stunden zu rechnen. Für den gesamten Lehrgang entspricht dies ca. 300 Stunden.

LEISTUNGSNACHWEIS

Der Leistungsnachweis ist als Präsentation sowie als schriftliche Arbeit (Projekt- bzw. Konzeptarbeit) zu erbringen.

UNTERRICHTSORT

Der Unterricht findet in den Räumlichkeiten der ZHAW School of Management and Law (SML) in Winterthur und/oder online statt. Details zum Unterrichtsformat und zum Campus finden Sie online.

>>> www.zhaw.ch/imm/casb2b

>>> www.zhaw.ch/sml/campus

DAUER

Der Lehrgang umfasst ca. 18 Unterrichtstage und wird über einen Zeitraum von vier Monaten berufsbegleitend absolviert.

UNTERRICHTSZEITEN

Der Unterricht findet jeweils freitags und samstagsmorgens statt.

UNTERRICHTSSPRACHE

Unterrichtssprache ist Deutsch, einzelne Gastreferate können in Englisch gehalten werden. Die Kursunterlagen sind in Deutsch oder Englisch verfasst.

ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpflicht von mindestens 80 Prozent verleiht die SML das «Certificate of Advanced Studies in Digital Sales & Marketing in B-to-B».

KOSTEN

Die Kurskosten betragen CHF 8200.– pro Person. Darin ist sämtliches Kursmaterial enthalten.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen für Weiterbildungsveranstaltungen an der SML finden Sie unter:

>>> www.zhaw.ch/sml/atb-wb

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml



swissuniversities



European Business Schools
Ranking 2021