

## CAS Digital Sales & Marketing in B-to-B 2022 Stundenplan

Version 1.0: 16.03.2022 (Änderungen vorbehalten)

Kurstag	Form (digital)	Tag	Datum	von	bis	Thema	Dozierende
<b>Modul 1: Omnichannel-Vertrieb im B2B</b>							
1	MS Teams	Freitag	19.08.2022	08:15	17:45	Einführung in den CAS	Darius Zumstein
2	MS Teams/ ZHAW v	Samstag	20.08.2022	08:15	10:15	Marktentwicklung & Trends im B2B	Patrick Kessler
				10:30	13:15		Pascal Willi
3	MS Teams	Freitag	26.08.2022	08:15	13:00	Infrastrukturen im B2B	Marc Gasser
				14:00	17:45		Matthias Alder
4	MS Teams	Samstag	27.08.2022	08:15	13:15	Omnichannel-Vertrieb im B2B	Andy Huber
5	ZOOM	Freitag	09.09.2022	09:15	16:45	Grundlagen des B2B E-Commerce	Gerrit Heinemann
6		Samstag	10.09.2022	09:15	12:15	Geschäftsmodelle & Erfolgsfaktoren im B2B E-Commerce	
7	MS Teams	Freitag	16.09.2022	08:15	17:45	Konzeption von Onlineshops	Walter Oberli
8	MS Teams	Samstag	17.09.2022	08:15	13:15	Coaching Session Präsentation / LNW Modul 1	Darius Zumstein
9	MS Teams	Samstag	08.10.2022	08:15	17:45	Präsentationstag LNW Modul 1	Darius Zumstein, Andy Huber
10	MS Teams	Freitag	14.10.2022	08:15	17:45	Organisation & Change Management	Heidi Kölliker
							tbd
<b>Modul 2: Marketing im B2B</b>							
11	MS Teams	Freitag	21.10.2022	08:15	12:15	Digitale Kommunikation im B2B	Michael Klaas
				13:15	17:45	Digital Marketing & Analytics	Darius Zumstein
12	MS Teams	Samstag	22.10.2022	08:15	13:15	Influencer Marketing im B2B	Tanja Herrmann
13	MS Teams	Freitag	28.10.2022	08:15	17:45	Digital Marketing im B2B	Jenny Strittmatter
14	MS Teams	Freitag	29.10.2022	08:15	17:45	Produkte & Services im B2B	Helen Vogt
15	MS Teams	Freitag	11.11.2022	08:15	17:45	Customer Management & Services	Cathrine Crowden
							Brian Rüeger
							Frank Hannich
16	MS Teams	Samstag	12.11.2022	08:15	13:15	Einkauf & Services im B2B	Andy Huber
17	MS Teams	Freitag	18.11.2022	08:15	12:15	Marketing Analytics im B2B	Darius Zumstein
	MS Teams			13:15	17:45	Social Media Marketing im B2B	Thomas Hutter
18	MS Teams	Samstag	19.11.2022	08:15	13:15	Customer Insights in B2B	Steffen Müller
	MS Teams	Freitag	09.12.2022	08:15	17:45	B2B Digital Best Practices Day	13 Referate
19	MS Teams	Samstag	10.12.2022	08:15	13:15	B2B Case Study Ludwig Meister	Max Meister
20	MS Teams						Holger Kalvelage
21	MS Teams	Freitag	16.12.2022	08:15	17:45	Marketing Automation & AI im B2B	Marc Gasser
22	MS Teams	Samstag	17.12.2022	08:15	13:15	Briefing & Coaching Projektarbeit / LNW Modul 2	Darius Zumstein