

CAS Sales 26.1

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Modul 1: Strategische Verkaufsexcellence

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen
Freitag	06.03.2026	8.30	16.30	vor Ort	Sales Excellence	8
Samstag	07.03.2026	8.30	16.30	vor Ort	Customer Value Design	8
Freitag	20.03.2026	8.30	16.30	vor Ort	Kunden verstehen	8
Samstag	21.03.2026	8.30	16.30	vor Ort	Kundenwertnutzung	8
Samstag	21.03.2026	8.30	16.30	vor Ort	Verkaufsansätze	8
Freitag	17.04.2026	8.30	16.30	vor Ort	Customer Job Verkaufsansatz	8
Samstag	18.04.2026	8.30	16.30	Reserve	Ersatztermin	
Freitag	08.05.2026	8.30	16.30	vor Ort	Preismanagement	8
Samstag	09.05.2026	8.30	16.30	vor Ort	Cross-Selling	8

Modul 2: Operative Verkaufsexcellence

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen
Freitag	29.05.2026	8.30	16.30	vor Ort	Kundenbetreuungsplan	8
Samstag	30.05.2026	8.30	16.30	vor Ort	Verhandlungsmanagement	8
Freitag	05.06.2026	8.30	12.00	online	Kundenbeschwerden	4
Freitag	05.06.2026	13.00	16.30	online	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Kommunikation	4
Samstag	06.06.2026	8.30	16.30	vor Ort	Social Selling mit KI	8
Freitag	12.06.2026	8.30	12:00	online	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Innovationsmanagement	4
Freitag	12.06.2026	13:00	16:30	online	Kontinuierliche Verbesserung der eigenen Kompetenzen	4
Samstag	13.06.2026	8.30	16.30	Reserve	Ersatztermin	
Freitag	19.06.2026	8.30	16.30	vor Ort	Motivation und Resilienz	8
Samstag	20.06.2026	8.30	16.30	vor Ort	Übungscase + Abschlusspitch	8