

CAS Sales 26.2.

(Änderungen vorbehalten)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Modul 1: Strategische Verkaufsexcellence

Leistungsnachweis 1: Vertriebs-Ultraschall

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen
Freitag	18.09.2026	8.30	17.30	vor Ort	Einführung in Modul 1 & LN1; Sales Trends; Sales Excellence	10
Samstag	19.09.2026	8.30	12:30	vor Ort	Sales Excellence Workshop	5
Freitag	25.09.2026	8.30	12.30	vor Ort	Kunden verstehen	5
Freitag	25.09.2026	13.30	17.30	vor Ort	Preismanagement	5
Samstag	26.09.2026	8.30	12.30	online	Kundenwertmanagement	5
Freitag	09.10.2026	8.30	17.30	vor Ort	Verkaufsansätze	10
Samstag	10.10.2026	8.30	12:30	online	Verkaufsansätze	5
Freitag	23.10.2026	8.30	12.30	vor Ort	Customer Value Design	5
Freitag	23.10.2026	13:30	17.30	vor Ort	Cross- und Up-Selling	5
Samstag	24.10.2026	8.30	12:30	online	Management von Vertriebskooperationen	5
Sonntag	01.11.2026			Selbststudium	Abgabe LN 1	
Samstag	10.10.2026	13:30	17:30		Reservertermin	

Feedbackgespräch 30min je Studierender nach Modul 1 / Vorbereitung LN2

Modul 2: Operative Verkaufsexcellence

Leistungsnachweis 2: Sales Excellence Projekt

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen
Freitag	06.11.2026	8.30	17.30	vor Ort	Einführung in Modul 2 & LN2; Verhandlungsmanagement	1 9
Samstag	07.11.2026	8.30	12:30	vor Ort	Mentale Performance im Vertrieb	5
Freitag	20.11.2026	8.30	12.30	Firmenausflug (extern)	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Innovationsmanagement	5
Freitag	20.11.2026	13.30	17.30	Firmenausflug (extern)	Beschwerdemanagement; Zusammenarbeit mit dem Service/ Verkauf im Service	2 3
Samstag	21.11.2026	8.30	12.30	online	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Kommunikation	5
Freitag	04.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	AI Augmentation im Sales	5
Freitag	04.12.2026	13.30	17.30	vor Ort	Social Selling mit AI	5
Samstag	05.12.2026	8.30	12.30	online	Vertriebsmanagement/ Vertriebssteuerung	5
Freitag	18.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	Führung im Vertrieb	5
Freitag	18.12.2026	13.30	17.30	vor Ort	Sales Competition – Wirkung im Kundengespräch	5
Samstag	19.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	Abschlusspräsentationen LN2: Sales Excellence Projekte & Abschluss Apéro	5
Samstag	21.11.2026	13:30	17:30		Reservertermin	

Individuelles Coaching 1h je Studierender während Modul 2