

CAS Sales 26.2.

(Änderungen vorbehalten)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



School of
Management and Law

Modul 1: Strategische Sales Excellence

Leistungsnachweis 1: Vertriebs-Ultraschall

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen	Dozierende/Gäste
Freitag	18.09.2026	8.30	17.30	vor Ort	Einführung in Modul 1 & LN1; Sales Trends; Sales Excellence	Wirkungszusammenhänge im Vertrieb verstehen und optimieren	10	Katharina Roer, Stefano Farro, Dr. Janina-Vanessa Schneider
Samstag	19.09.2026	8.30	12:30	vor Ort	Sales Excellence Workshop	Vertriebsorganisation systematisch analysieren und verbessern	5	Dr. Janina-Vanessa Schneider, Katharina Roer
Freitag	25.09.2026	8.30	12.30	vor Ort	Kunden verstehen	Buying Center & Entscheidungslogik	5	Dr. Sandro Graf
Freitag	25.09.2026	13.30	17.30	vor Ort	Preismanagement	Preise im B2B erfolgreich durchsetzen	5	Prof. Dr. Steffen Müller
Samstag	26.09.2026	8.30	12.30	online	Kundenwertmanagement	Kundenwert verstehen und für Vertriebsentscheidungen nutzen	5	Prof. Dr. Frank Hannich
Freitag	09.10.2026	8.30	17.30	vor Ort	Verkaufsansätze	Die richtigen Methoden gezielt auswählen und einsetzen	10	Katharina Roer, Robert Schumacher gate B
Samstag	10.10.2026	8.30	12:30	online	Vertriebsmanagement/ Vertriebssteuerung	Sales Performance nachhaltig steigern	5	Dr. Pirmin Mussak
Freitag	23.10.2026	8.30	12.30	vor Ort	Customer Value Design	Überzeugende Mehrwerte entwickeln, die verkaufen	5	Prof. Dr. Rainer Fuchs
Freitag	23.10.2026	13:30	17.30	vor Ort	Cross- und Up-Selling	Mehr Umsatz mit Bestandskunden	5	Dr. Patricia Lüer
Samstag	24.10.2026	8.30	12:30	online	Management von Vertriebskooperationen	Wachstum durch Partnerschaften	5	Manuela Eisele
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 Sales Excellence

Leistungsnachweis 2: Sales Excellence Projekt

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen	Dozierende
Freitag	06.11.2026	8.30	17.30	vor Ort	Einführung in Modul 2 & LN2; Verhandlungsmanagement	Verhandlungen sicher zum Abschluss führen	1 9	Katharina Roer Ingrid Giel
Samstag	07.11.2026	8.30	12:30	vor Ort	Mentale Performance im Vertrieb	Resilienz, Stress- & Selbstmanagement	5	Carina Uihlein
Freitag	20.11.2026	8.30	12.30	Firmenausflug (extern)	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Innovationsmanagement	Kundenbedürfnisse in Innovation übersetzen	5	Prof. Dr. Rainer Fuchs/Katharina Roer/ 3 Personen Bühler AG
Freitag	20.11.2026	13.30	17.30	Firmenausflug (extern)	Beschwerdemanagement; Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Service	Kundenbindung stärken und Umsatzpotenziale nutzen	2 3	Dr. Marcus Zimmer Michael Brandt
Samstag	21.11.2026	8.30	12.30	online	Zusammenarbeit zwischen Verkauf und Marketing	Brand driven Sales & Leadgenerierung	5	Dr. Bettina Beurer-Züllig
Freitag	04.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	AI Augmentation im Sales	Mensch und KI im Zusammenspiel des modernen Vertriebs	5	Katharina Roer Claudio Mirti (Microsoft)
Freitag	04.12.2026	13.30	17.30	vor Ort	Social Selling mit AI	Kunden gezielt identifizieren, ansprechen und entwickeln	5	Roger Basler de Roca
Samstag	05.12.2026	8.30	12.30	online	Sales Funnel Management	Vom Lead zum Deal – Pipeline, Enablement & KI im Zusammenspiel	5	ror; Manuel Hartmann, Stefan Barandun (Sales Five)
Freitag	18.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	Führung im Vertrieb	Laterale Führung & psychologische Einflussfaktoren im Verkauf	5	Dr. Kurt Ackermann
Freitag	18.12.2026	13.30	17.30	vor Ort	Sales Competition – Wirkung im Kundengespräch	Kompetenzen gezielt entwickeln & Wirkung steigern	5	Chris Hügli
Samstag	19.12.2026	8.30	12.30	vor Ort	Abschlusspräsentationen LN2: Sales Excellence Projekte & Abschluss Apéro		5	Katharina Roer, Prof. Dr. Rainer Fuchs
Samstag	21.11.2026	13:30	17:30		Reservertermin			

Individuelles Coaching 1h je Studierender während Modul 2