

CAS Sales 27.1.

(Änderungen vorbehalten, Stand 12.03.2026)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Modul 1: Strategische Sales Excellence

Leistungsnachweis 1: Vertriebs-Ultraschall

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen
Freitag	12.03.2027	8.30	17.30	vor Ort	Einführung in Modul 1 & LN1; Sales Trends; Sales Excellence	Einblicke in die Schweizer Vertriebslandschaft; Wirkungszusammenhänge im Vertrieb verstehen und optimieren	10
Freitag	12.03.2027	18:00	20:00	extern	Welcome-Dinner		
Samstag	13.03.2027	8.30	12:30	vor Ort	Sales Excellence Workshop	Vertriebsorganisation systematisch analysieren und verbessern	5
Freitag	19.03.2027	8.30	12.30	vor Ort	Kunden verstehen	Buying Center & Entscheidungslogik	5
Freitag	19.03.2027	13.30	17.30	vor Ort	Customer Value Design	Überzeugende Mehrwerte entwickeln, die verkaufen	5
Samstag	20.03.2027	8.30	12.30	online	Kundenwertmanagement	Kundenwert verstehen und für Vertriebsentscheidungen nutzen	5
Freitag	09.04.2027	8.30	17.30	vor Ort	Verkaufsansätze	Moderne Methoden verstehen, situativ einsetzen & im Multi-Channel-Vertrieb verankern	10
Samstag	10.04.2027	8.30	12:30	online	Vertriebsmanagement/ Vertriebssteuerung	Sales Performance nachhaltig steigern	5
Freitag	23.04.2027	8.30	12.30	vor Ort	Preismanagement	Preise im B2B erfolgreich durchsetzen	5
Freitag	23.04.2027	13:30	17.30	vor Ort	Cross- und Up-Selling	Kundenpotenziale gezielt erkennen und nutzen	5
Samstag	24.04.2027	8.30	12:30	online	Management von Vertriebskooperationen	Wachstum durch Partnerschaften	5
Sonntag	02.05.2027			Selbststudium	Abgabe LN 1		
Freitag	14.05.2027	08.30	17.30		Reservertermin		
Samstag	15.10.2027	08.30	12.30		Reservertermin		

Feedbackgespräch 30min je Teilnehmer nach Modul 1 / Vorbereitung LN2 (KW 18/19)

Modul 2: Operative Sales Excellence

Leistungsnachweis 2: Sales Excellence Projekt

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen
Freitag	21.05.2027	8.30	12:30	vor Ort	Einführung in Modul 2 & LN2; KI-Augmentation im Sales	Vom wissenschaftlichen Reifegrad-Modell zum eigenen KI-Agenten	5
Freitag	21.05.2027	13:30	17:30	vor Ort	Social Selling mit AI	Kunden gezielt identifizieren, ansprechen und entwickeln	5
Samstag	22.05.2027	8.30	12:30	online	KI-gestütztes Sales-Funnel-Management	Vom Lead zum Abschluss	5
Freitag	28.05.2027	8.30	12:30	vor Ort	Mentale Performance im Vertrieb	Resilienz, Stress- & Selbstmanagement	5
Freitag	28.05.2027	13.30	17.30	vor Ort	Verhandlungsmanagement	Verhandlungen sicher zum Abschluss führen	5
Samstag	29.05.2027	8.30	12:30	online	Führung im Vertrieb	Laterale Führung & psychologische Einflussfaktoren im Verkauf	5
Mittwoch	02.06.2027	08:30	12:30	vor Ort	Sales Competition – Wirkung im Kundengespräch	Kompetenzen gezielt entwickeln & Wirkung steigern	5
Mittwoch	02.06.2027	13:30	19:00	vor Ort	Swiss MarTech Summit		5
Freitag	11.06.2027	8.30	12.30	Firmenausflug (extern)	Zusammenarbeit zwischen Sales und Innovationsmanagement	Kundenbedürfnisse in Innovation übersetzen	5
Freitag	11.06.2027	13.30	17.30	Firmenausflug (extern)	Zusammenarbeit zwischen Sales und Service	Kundenbindung stärken und Umsatzpotenziale nutzen	5
Samstag	12.06.2027	8.30	12.30	Online	Zusammenarbeit zwischen Sales und Marketing	Brand driven Sales: Marke als strategischer Vertriebshebel	5
Freitag	18.06.2027	10:00	18:00	extern (Aarau)	Sales Executive Forum		
Freitag	25.06.2027	8.30	16:30	vor Ort	Abschlusspräsentationen LN2: Sales Excellence Projekte		5
Freitag	25.06.2027	17:00	19:00	vor Ort	Gemeinsames Abschluss-Dinner		
Samstag	19.06.2027	08.30	12:30		Reservertermin		

Individuelles Coaching 1h je Teilnehmer während Modul 2 (KW 21/22)