



## **Studienordnung für den Zertifikatslehrgang mit Certificate of Advanced Studies (CAS) in Digital Sales & Marketing in B2B**

Die Departementsleitung,

gestützt auf die Rahmenstudienordnung für Diplom- und Zertifikatslehrgänge an der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften',

beschliesst:

## **1. Geltung**

Diese Studienordnung regelt in Ergänzung zur ‚Rahmenstudienordnung für Diplom- und Zertifikatslehrgänge an der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften‘ den Zertifikatslehrgang „CAS Digital Sales & Marketing in B2B“ der ZHAW School of Management and Law.

## **2. Kosten**

Die Kosten für den Zertifikatslehrgang werden in den Anmeldeunterlagen veröffentlicht.

## **3. Zulassung**

### **3.1 Zulassungsbedingungen für Personen mit Hochschulabschluss**

Die Zulassung zum Lehrgang setzt voraus:

- Abschluss (Diplom, Lizentiat, Bachelor- oder Masterabschluss) einer staatlich anerkannten Hochschule beziehungsweise einer der Vorgängerschulen.
- Zum Zeitpunkt der Anmeldung mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in Marketing oder angrenzenden Fachgebieten.

Die Studienleitung behält sich vor, die interessierten Personen zu einem Gespräch einzuladen sowie Referenzen einzuholen.

### **3.2 Zulassungsbedingungen für Personen ohne Hochschulabschluss**

Die Zulassung zum Lehrgang setzt voraus:

- Nachweis eines Tertiär B-Abschluss (Höhere Berufsbildung):  
Berufsprüfung BP (eidgenössischer Fachausweis) oder Höhere Fachprüfung HFP (eidgenössisches Diplom) oder Höhere Fachschule HF. In Ausnahmefällen können weitere Personen zugelassen werden, wenn sich deren Befähigung zur Teilnahme aus einem anderen Nachweis ergibt.
- Zum Zeitpunkt der Anmeldung und nach Abschluss einer ersten beruflichen Grundbildung mindestens 6 Jahre Berufserfahrung in Marketing oder angrenzenden Fachgebieten.
- Bestehen eines Zulassungsgesprächs.

### **3.3 Zulassungsgespräch**

Interessierte Personen ohne Hochschulabschluss müssen ein Zulassungsgespräch erfolgreich ab-

solvieren. Dabei werden folgende Kriterien überprüft:

- Erhebung der notwendigen fachlichen und methodischen Kompetenzen.
- Diskussion der Motivation für den Lehrgang mit Blick auf den bisherigen und angestrebten Lebenslauf.

Die Beurteilung dieser Kriterien erfolgt durch die Studienleitung. Eine Dispensation vom Zulassungsgespräch kann erfolgen, wenn die interessierten Personen die vorstehenden Kriterien in einem vergleichbaren Zulassungsgespräch an der ZHAW bereits bestanden haben. Die Studienleitung behält sich zudem vor, Referenzen einzuholen.

### 3.4 Entscheid über die Zulassung

Die Studienleitung entscheidet über Aufnahme oder Ablehnung.

## 4. Dauer und Art des Lehrgangs

Der Lehrgang umfasst 12 Credits. Es wird als berufsbegleitender Lehrgang angeboten und dauert ca. fünf Monate.

Die Höchststudiendauer beträgt 2 Jahre. In begründeten Fällen kann die Studienleitung eine Verlängerung der Studienzeit bewilligen.

## 5. Anrechnung von Vorkenntnissen

Andernorts erworbene Credits können während 10 Jahren ab dem Semester ihres Erwerbs durch die Studienleitung angerechnet werden. Credits, die für die Aufnahme qualifizierend sind, können nicht angerechnet werden. Eine Anrechnung beruflicher Tätigkeit ist nicht möglich.

## 6. Modulplan

Der Lehrgang besteht aus folgenden Modulen:

Modulbezeichnung	Modultyp	Modulbewertung	Anzahl Credits
Digital B2B Marketing	Pflichtmodul	Note	6
AI & innovative Sales	Pflichtmodul	Note	6

## 7. Leistungserbringung und Modulbewertung

Die geforderte Leistungserbringung muss für alle Module lückenlos erbracht werden.

Die Bewertung der mittels Noten bewerteten Module ergibt sich aus den nach dem Arbeitsaufwand gewichteten numerischen Leistungsnachweisender entlang der Skala von 6 bis 1 in Viertelpunkten-Schritten.

Die Studienleitung gibt die Termine und Modalitäten der Leistungsnachweise spätestens zu Beginn des jeweiligen Moduls bekannt.

Ein Modul gilt als bestanden und die entsprechende Anzahl Credits als erworben, wenn:

- alle massgebenden Leistungsnachweise erbracht und die allfällige Präsenzplicht erfüllt wurden,
- die numerische Modulbewertung 4.0 oder besser ist,
- alle nicht numerisch bewerteten Kurse bestanden sind.

### **7.1. Erzielen einer neuen Modulbewertung**

Bei Leistungsnachweisen mit der Note zwischen 3.5 und 3.99 ist bei Prüfungen eine Nachprüfung und bei schriftlichen Arbeiten eine Nachbesserung möglich.

Bei Nachprüfungen wird allein die in der Nachprüfung erzielte Note berücksichtigt. Nachgebesserte Arbeiten können höchstens die Note 4 erreichen.

Bei einer Bewertung mit Note unter 3.5 oder bei Nicht-Bestehen der Nachprüfung beziehungsweise Nachbesserung muss das Modul wiederholt werden, dabei sind alle nicht bestandenen Leistungsnachweise zu wiederholen. Bei Wiederholung eines Moduls ist eine Nachprüfung beziehungsweise Nachbesserung der einzelnen Leistungsnachweise gemäss den vorstehenden Bestimmungen abermals möglich.

Nicht bestandene Module können einmal wiederholt werden.

Die Nachprüfung beziehungsweise Nachbesserung sowie eine allfällige Modul-Wiederholung wird in Rechnung gestellt.

## **8. Präsenz**

Es gilt bei allen Kursen eine Präsenzplicht von mindestens 80%. Bei gewissen Kursen kann die Studienleitung eine Anwesenheit von 100% verlangen (siehe Modul- und/oder Kursbeschreibungen). Abwesenheiten werden nur aus zwingenden Gründen (gemäss §17 der Rahmenstudienordnung) anerkannt.

Die Studienleitung behält sich vor, bei mangelnder Präsenz zusätzliche Vorgaben zu machen.

## **9. Modulanmeldung**

Die Anmeldung zum Lehrgang beinhaltet die Anmeldung für beide Module sowie die zugehörigen Leistungsnachweise und verpflichtet dazu, diese Leistungsnachweise zu erbringen.

## **10. Abschluss des Lehrgangs**

Der Zertifikatslehrgang ist erfolgreich abgeschlossen, wenn die 12 Credits gemäss Modulplan erworben sind.

## **11. Abschlussbewertung**

Die Note der Abschlussbewertung (Abschlussnote) ergibt sich aus dem nach Credits gewichteten arithmetischen Durchschnitt der numerischen Modulnoten gemäss Modulplan.



Die Abschlussnote wird auf Viertelnoten gerundet.

## **12. Abschlussdokumente**

Nach erfolgreichem Abschluss des Zertifikatslehrgangs wird von der ZHAW das Zertifikat „Certificate of Advanced Studies ZHAW in Digital Sales & Marketing in B2B“ verliehen.

Der Absolvent bzw. die Absolventin erhält ein Zeugnis mit folgenden Inhalten:

- besuchte Module mit den erworbenen Credits
- Modulbewertungen

## **13. Inkrafttreten**

Diese Studienordnung tritt am 01.01.2024 in Kraft.

## 14. Erlassinformationen

Version	Beschluss	Inkrafttreten	Beschreibung Änderung
1.0.0	01.07.2019	01.07.2019	Originalversion: <i>CAS Digital Sales &amp; Marketing in B-to-B</i>
1.1.0	15.04.2021	01.08.2021	Anpassung Ziff. 7 Nachprüfung/Nachbesserung
1.2.0	15.03.2022	01.05.2022	Anpassung Struktur und Untertitel Ziff. 3 sowie Präzisierung der Zulassungsbedingungen für Personen mit und ohne Hochschulabschluss
1.2.1	-	-	Redaktionelle Anpassung per 1.8.2023 gemäss HSL-Beschluss. Neuer Titelzusatz «ZHAW»
1.3.0	07.12.2023	01.01.2024	Anpassung CAS-Titel: Neu CAS Digital Sales & Marketing in <i>B2B</i> (anstelle von Zusatz « <i>B-to-B</i> ») Anpassung Modultitel: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neu: Digital B2B Marketing (bisher: Omnichannel-Vertrieb im B2B)</li> <li>• Neu: AI &amp; innovative Sales (bisher: Marketing im B2B)</li> </ul>