

CAS AI in B2B Marketing

Certificate of Advanced Studies (CAS)



Building Competence. Crossing Borders.

Lehrgang

Vertiefen Sie Ihre B2B-Marketing-Fähigkeiten mit AI

Die rasant wachsende Bedeutung von Artificial Intelligence (AI) im B2B-Marketing erfordert Fachpersonal mit spezifischen Kompetenzen. Der CAS-Lehrgang vermittelt praxisnah die Anwendung von AI für massgeschneiderte B2B-Marketing-Strategien zur Erfüllung von Kundenbedürfnissen.

AUSGANGSLAGE

Die Digitalisierung und der Einsatz von AI haben in den letzten Jahren auch im B2B-Marketing stark zugenommen. Die Bereiche digitales Marketing und E-Commerce wachsen zunehmend zusammen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, stehen Unternehmen vor der Herausforderung, AI-gestützte Marketingstrategien zu entwickeln und umzusetzen. Der Weiterbildungslehrgang CAS AI in B2B Marketing bietet eine fundierte Einführung in diese Themen und bringt die Teilnehmenden auf den neuesten Stand.

ZIELPUBLIKUM

Zu den potenziellen Zielgruppen gehören:

- Marketingprofis
- Vertriebsmitarbeitende mit Marketingaktivitäten
- Führungskräfte
- Unternehmer:innen
- Personen, die in B2B-Unternehmen tätig sind
- Personen mit grundlegenden Kenntnissen im Bereich Marketing
- Personen ohne spezifische Vorkenntnisse in AI oder maschinellem Lernen

LERNZIELE UND NUTZEN

Der CAS AI in B2B Marketing ist ein hochwertiges Weiterbildungsprogramm, das den wachsenden Bedarf an KI-Expert:innen im B2B-Marketing deckt. Die Teilnehmenden erwerben praxisnahe Kenntnisse und Fähigkeiten, um in einer digitalisierten Marketingwelt erfolgreich zu sein.

Wissen und Verstehen:

- Verstehen des Konzepts von AI im B2B-Marketing, -Vertrieb und -Kundenservice sowie des grundlegenden Einsatzes von AI-Anwendungen
- Kenntnis von Best-Practice-Beispielen internationaler und schweizerischer AI-Anwendungen im Marketing und Vertrieb
- Kenntnis digitaler Marketing- und Vertriebsstrategien und Identifikation sowie Analyse von aktuellen Markttrends im B2B-Sektor

Anwenden von Wissen und Verstehen:

- Anwendung von AI im B2B-Marketing und -Vertrieb, insbesondere bei der Erstellung von personalisierten Inhalten und Angeboten durch generative AI sowie der automatisierten Generierung von von Leads und der Bindung bzw. Akquirierung von Geschäftskunden
- Prüfung auf Automatisierungspotenzial und Optimierung von digitalen Marketing- und Vertriebsprozessen
- Entwicklung von Omnichannel-Strategien sowie der Umsetzung von B2B-Onlineshop-Gestaltung und -Optimierung

Ausbau der Selbstlernfähigkeit:

- Fallstudien und Leistungsnachweise

Aufbau und Inhalt

Werden Sie Spezialist:in für AI im B2B-Marketing

Nutzen Sie das grosse Potenzial von AI zur Optimierung von Kundenorientierung und Effizienz im digitalen Marketing und E-Commerce im B2B!

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
Digital B2B-Marketing	AI in Digital Commerce
<ul style="list-style-type: none">– Einführung in das B2B-Marketing und die digitale Transformation– Marktentwicklung und Trends im B2B– Prozesse und Infrastruktur in B2B-Unternehmen– Omnichannel-Vertrieb und Onlineshops im B2B– Organisation, agiles Arbeiten und Change-Management im digitalen B2B-Marketing– Customer Management & Services im digitale B2B-Marketing– Social-Media-Marketing und Inbound-Marketing im B2B– Lead-Generierung und Lead-Nurturing im B2B– Data Analytics und Leistungsmessung im digitalen B2B-Marketing	<ul style="list-style-type: none">– Einführung in die AI im Digital Commerce– Generative AI für die Content-Erstellung im Onlineshop– (Hyper)personalisierung von Website-Inhalten und Angeboten– Kundeninteraktion und Beratung– Algorithmus-basierte Produktempfehlungen– KI-Fallstudien im E-Commerce– Social und Virtual Commerce

METHODIK

Wichtige Bestandteile des Lehrgangs sind die unmittelbare Anwendung der theoretischen Grundlagen mithilfe von Fallstudien und Praxisbeispielen sowie die Reflexion und Diskussion vor dem eigenen Erfahrungshintergrund. Gruppenarbeiten, Präsentationen, E-Teaching mit Microsoft Teams oder Zoom und E-Learning ergänzen die Vorlesungen.

DOZIERENDE

- Dozierende der ZHAW School of Management and Law mit ausgewiesener Praxiserfahrung
- Erfahrene Praktiker:innen mit didaktischer Erfahrung
- Gastreferent:innen aus der Wirtschaft, die Einblick in ihre betriebliche Praxis geben

Organisatorisches

Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns online für weitere Informationen.

AUFNAHMEBEDINGUNGEN

Zugelassen sind Absolvent:innen von Fachhochschulen oder Universitäten mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung. Berufsleute ohne Hochschulabschluss können aufgenommen werden, sofern sie über mindestens sechs Jahre Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsausweise (höhere Fachschule oder höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Fachausweis/Diplom) verfügen. In Ausnahmefällen können weitere Personen zugelassen werden, wenn sich ihre Befähigung zur Teilnahme aus einem anderen Nachweis ergibt. Über die definitive Zulassung entscheidet die Studienleitung nach einem Zulassungsgespräch.

ANMELDUNG

Die Anmeldung zu den einzelnen Kursen erfolgt online. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt: >>> www.zhaw.ch/imm/casaibm

ZAHL DER TEILNEHMENDEN

Die Zahl der Teilnehmenden ist auf 24 Personen beschränkt.

DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:

>>> www.zhaw.ch/imm/casaibm

DAUER

Der Lehrgang wird über einen Zeitraum von ca. sieben Monaten berufsbegleitend absolviert.

ARBEITSAUFWAND

Für den erfolgreichen Abschluss des CAS werden 12 ECTS-Credits (European Credit Transfer System) vergeben. Pro Credit ist mit einem Arbeitsaufwand von 25 bis 30 Stunden zu rechnen. Für den gesamten Lehrgang entspricht dies ca. 300 Stunden.

LEISTUNGSNACHWEIS

Die Leistungsnachweise sind als Referat/mündliche Präsentation (Gruppenarbeit) nach dem ersten Modul und als Einzelarbeit mit Präsentation nach dem zweiten Modul zu erbringen.

UNTERRICHTSORT

Der Unterricht findet in den Räumlichkeiten der ZHAW School of Management and Law (SML) in Winterthur und/oder online statt. Details zum Unterrichtsformat und zum Campus finden Sie online.

>>> www.zhaw.ch/imm/casaibm

>>> www.zhaw.ch/sml/campus

UNTERRICHTSZEITEN

Der Unterricht findet jeweils freitags und samstagsmorgens statt.

UNTERRICHTSSPRACHE

Unterrichtssprache ist Deutsch.

ABSCHLUSS

Bei erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpflcht von mindestens 80 Prozent verleiht die SML den Titel «Certificate of Advanced Studies ZHAW in AI in B2B Marketing».

KOSTEN

Die Kurskosten betragen CHF 8200.– pro Person. Darin ist sämtliches Kursmaterial enthalten.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen für Weiterbildungsveranstaltungen an der SML finden Sie unter:

>>> www.zhaw.ch/sml/atb-wb

Kontakt

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch



Prof. Dr. Frank Hannich
Studienleitung, Leitung
Fachstelle für Customer
Management & E-Commerce

STUDIENLEITUNG

Prof. Dr. Frank Hannich
Institut für Marketing Management
Telefon +41 58 934 68 65
frank.hannich@zhaw.ch

ADMINISTRATION UND ANMELDUNG

ZHAW School of Management and Law
Customer Service Weiterbildung
Theaterstrasse 15b
Postfach
8401 Winterthur
Telefon +41 58 934 79 79
info-weiterbildung.sml@zhaw.ch

Institut für Marketing Management



Das Institut für Marketing Management (IMM) der ZHAW School of Management and Law ist darauf ausgerichtet, wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen rund um das Marketing miteinander zu verknüpfen. Die Aktivitäten des IMM decken das Spektrum des modernen Marketings in Forschung und Entwicklung, Dienstleistung, Weiterbildung und Lehre ab. Folgende Fachstellen sind Teil des IMM: Customer Management & E-Commerce, Product Management, Behavioral Insights & Pricing, Customer Experience & Service Design, Communication & Branding, Digital Marketing & Marketing Technology sowie Circular Economy Marketing. Das Institut arbeitet mit Grossunternehmen, KMU und weiteren Institutionen zusammen, aber auch mit Partnerhochschulen auf nationaler und internationaler Ebene. Das gut ausgebaute Expertennetzwerk bietet ein umfassendes Know-how, das kontinuierlich weiterentwickelt und in die Aktivitäten integriert wird. Neben diesem CAS bietet das IMM zahlreiche weitere Weiterbildungslehrgänge an.

>>> www.zhaw.ch/imm

MARKETING MANAGEMENT COMMUNITY

Mit dieser Weiterbildung erhalten Sie Zugang zur Marketing Management Community der ZHAW.

>>> www.zhaw.ch/imm/community



Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml



swissuniversities