

Hotel Marketing

Certificate of Advanced Studies (CAS)



Building Competence. Crossing Borders.

Lehrgang

Empowering Hoteliers

In der heutigen Zeit genügt guter Service nicht mehr. Erfolgreich sind diejenigen Hotels, die sich mit effektivem Marketing optimal präsentieren und ihre USP hervorheben können.

AUSGANGSLAGE

Die Schweizer Hotellerie sieht sich einem zunehmend schwierigen Marktumfeld gegenüber. Faktoren wie die Pandemie, neue Marktteilnehmer, veränderte Kundenbedürfnisse und die Digitalisierung haben dazu beigetragen. Vor diesem Hintergrund wird ein professionelles Marketing immer wichtiger. Während internationale Hotelketten auf entsprechende Kompetenzen und Ressourcen zurückgreifen können, stehen kleinere Hotels vor grösseren Herausforderungen. Hier setzt der CAS Hotel Marketing an. Er findet in Kooperation mit der SHS Academy statt. Mit diesem Lehrgang erweitern die Teilnehmenden ihr Marketing-Know-how, um ihr Hotel erfolgreicher zu positionieren. Zusätzlich wird aufgezeigt, wie mittels technologischer Möglichkeiten (z. B. Künstlicher Intelligenz) das Marketing optimiert und Kosten reduziert werden können. Nach dem erfolgreichen Abschluss des CAS Hotel Marketing verfügen die Teilnehmenden unter anderem über Wissen in den Bereichen strategisches Marketing, Kundensegmentierung, Value Proposition Design, Pricing sowie digitale Vertriebs- und Kommunikationskanäle. Darüber hinaus arbeiten sie an eigenen Cases und Marketingkonzepten mit begleitender Implementierung.

ZIELPUBLIKUM

Der CAS Hotel Marketing richtet sich einerseits an Absolvent:innen der Lehrgänge der SHS Academy, die an einem weiterführenden akademischen Abschluss interessiert sind. Darüber hinaus richtet er sich an alle Führungskräfte aus der Schweizer Hotellerie wie Managing Directors und Marketing Directors, Sales Directors oder auch an die Hotelinhaber:innen selbst, die ihre Kompetenzen im Hotelmarketing erweitern möchten.

LERNZIELE UND NUTZEN

Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs

- verfügen Sie über strategisches Marketingwissen und können Marketingstrategien umsetzen;
- können Sie die Kundenperspektive einnehmen und Konzepte wie Kundensegmentierung, Value Proposition Design und Design Thinking anwenden;
- verfügen Sie über Wissen im Bereich Value Pricing und Dynamic Pricing und können es in der Praxis einsetzen;
- können Sie digitale Vertriebs- und Kommunikationskanäle erfolgreich nutzen;
- verstehen Sie die Chancen und Risiken des Word-of-Mouth-Marketing;
- sind Sie in der Lage, technologische Möglichkeiten im Hotelmarketing mit aktuellen Tools umzusetzen;
- verfügen Sie über ein vertieftes Verständnis für die Bedeutung der Service Excellence;
- haben Sie ein Verständnis für den Zusammenhang zwischen Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenzufriedenheit entwickelt;
- haben Sie an eigenen Cases und Marketingkonzepten gearbeitet.

Aufbau und Inhalt

Profitieren Sie von Expert:innen aus Wissenschaft und Praxis

Expert:innen der ZHAW School of Management and Law und der SHS Academy vermitteln die Grundlagen, während Gastdozierende aus der Hotelbranche die Umsetzung in der Praxis aufzeigen und ihre Erfahrungen teilen: für Ihren persönlichen Erfolg im Marketing.

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
Strategy, Value Proposition, Pricing & Sales	Marketing Technology, Branding & Communication, Service Excellence
<ul style="list-style-type: none">– Aktuelle Herausforderungen in der Hotelbranche– Business Model Canvas– Kundensegmente und Value Proposition Design– Design Thinking– Pricing-Strategie– Customer Decision Journey– (Digital-)Sales-Strategie	<ul style="list-style-type: none">– Marketing Technology Landscape in der Hotelbranche– Branding-Strategie– Content Marketing und Marketing Automation– Customer-Centric Transformation– Service Excellence– Employee Experience und Employer Branding– Individuelles Coaching

METHODIK

Bei uns stehen die praxisnahe Vermittlung der Inhalte und ein intensiver Austausch zwischen Dozierenden und Studierenden im Fokus. Dabei ist nicht nur der Präsenzunterricht, sondern auch die digitale und asynchrone Wissensvermittlung fester Bestandteil des Unterrichts. Wir legen in allen Fällen grossen Wert auf ein enges Betreuungsverhältnis, individuelle Begleitung sowie ausreichend Raum für Austausch und Interaktion. Denn wir glauben, dass diese Elemente entscheidend sind, um den Lernerfolg unserer Teilnehmenden zu maximieren.

DOZIERENDE

- Dozierende der ZHAW School of Management and Law mit ausgewiesener Praxiserfahrung
- Dozierende der SHS Academy
- Erfahrene Praktiker:innen

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 deren Befähigung zur Teilnahme aus einem anderen Nachweis ergibt. Über die definitive Zulassung entscheidet die Studienleitung.

ANMELDUNG

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

TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 24 Personen beschränkt.

DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:
>>> www.zhaw.ch/imm/cashoma

ARBEITSAUFWAND

Für den erfolgreichen Abschluss des Studiengangs 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 300 bis 360 Stunden.

LEISTUNGSNACHWEIS

Der Leistungsnachweis ist als schriftliche Prüfung (Modul 1) und als Arbeit an einem eigenen Case (Modul 2) zu erbringen.

UNTERRICHTSORT

Der Unterricht findet in den Räumlichkeiten der ZHAW School of Management and Law in Winterthur statt, zwei Gehminuten vom Bahnhof Winterthur entfernt.

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

DAUER

Der CAS wird über einen Zeitraum von ca. acht Monaten berufsbegleitend absolviert. Er beinhaltet drei Präsenzblöcke von je drei Tagen sowie digitale Lernelemente zwischen den Präsenzblöcken.

UNTERRICHTSSPRACHE

Unterrichtssprache ist Englisch.

ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpflcht von mindestens 80 Prozent verleiht die ZHAW School of Management and Law den Titel «Certificate of Advanced Studies ZHAW in Hotel Marketing».

KOSTEN

Die Kurskosten betragen CHF 8340.– pro Person. Darin ist sämtliches Kursmaterial enthalten.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen für Weiterbildungsveranstaltungen an der ZHAW School of Management and Law finden Sie unter: >>> www.zhaw.ch/sml/atb-wb

Kontakt

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch



Prof. Dr. Steffen Müller
Leitung Fachstelle Behavioral
Insights & Pricing

STUDIENLEITUNG

Prof. Dr. Steffen Müller
Institut für Marketing Management
Telefon +41 58 934 79 24
steffen.mueller@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 (IMM)

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, 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