

Übersicht CAS – Inhalte und Zielpublikum

CAS Digital Sales in Marketing & B2B

CAS Digital Commerce

CAS AI in B2B Marketing

CAS AI in Digital Sales



Dr. Anna Zakharova - Studienleitung

anna.zakharova@zhaw.ch

Übersicht CAS

Digital Sales in Marketing & B2B; Digital Commerce; AI in B2B Marketing; AI in Digital Sales

CAS

CAS Digital Sales in Marketing & B2B

Modul 1: AI & innovative Sales (FS)

Modul 2: Digital B2B Marketing (FS)

Inhalte

- Strategien für digitale Vertriebs- und Marketingprozesse im B2B
- Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) im Vertrieb
- Digitale Transformation und Change Management
- Datenanalyse und Performance-Messung

Zielpublikum

- Marketing- und Vertriebsleiter:innen
- B2B-Marketingmanager:innen
- Business Development Manager:innen

CAS Digital Commerce

Modul 1: E-Commerce Management (HS)

Modul 2: AI in Digital Commerce (HS)

- Strategien, Architekturen, Systeme im E-Commerce
- Omnichannel-Strategien und digitale Vertriebswege
- Marketing Automation im E-Commerce
- Nutzung von KI im E-Commerce

- E-Commerce-Manager:innen
- Verantwortliche für Online- und Mobile Shops
- Fachleute für digitale Marktplätze und Plattformen

CAS AI in B2B Marketing*

Modul 2: Digital B2B Marketing (FS)

Modul 2: AI in Digital Commerce (HS)

- Anwendung von KI im B2B-Marketing
- Personalisierung und Automation im Kundenkontakt
- Datenbasierte Entscheidungsfindung und Analyse
- Entwicklung von KI-gestützten Marketingstrategien

- Marketing-Manager:innen im B2B-Bereich
- Geschäfts- und Entwicklungsleiter:innen

CAS AI in Digital Sales*

Modul 2: AI in Digital Commerce (HS)

Modul 1: AI & innovative Sales (FS)

- AI-gestützte Verkaufsprozesse und –methoden
- Automatisierung und Optimierung von Sales Pipelines
- Nutzung von Predictive Analytics im Vertrieb
- Kundeninteraktion und -bindung durch KI-Tools

- Vertriebsleiter:innen und Sales-Manager:innen
- Business Analysts
- Fachleute für digitale Transformation im Vertrieb

***Modularisierte CAS:** Kombination der Module aus CAS Digital Commerce & CAS Digital Sales & Marketing in B2B;
HS - Herbstsemester, FS - Frühjahrssemester

CAS Digital Sales & Marketing in B2B

In diesem CAS erweitern Sie Ihr Fachwissen, um die digitale Transformation im B2B-Sektor erfolgreich zu meistern. Lernen Sie, wie Sie die einzigartigen Aspekte des digitalen B2B-Marketings nutzen, moderne Vertriebsstrategien implementieren und die neuesten KI-Technologien einsetzen können, um Ihre Verkaufsergebnisse nachhaltig zu optimieren.

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
AI & Innovative Sales	Digital B2B Marketing
<ul style="list-style-type: none">– Einführung in KI im Vertrieb: Anwendungsmöglichkeiten von KI im Vertrieb– Predictive Analytics im Vertrieb: Vorhersage von Verkaufstrends; Tools und Techniken zur Datenanalyse– Personalisierte Vertriebsstrategien mit KI: Erstellung personalisierter Kampagnen– Automatisierung von Vertriebsprozessen mit KI: Automatisierung von Lead Management und Follow-ups– Chatbots und virtuelle Assistenten im Vertrieb: Implementierung und Integration von Chatbots– KI-gestützte Verkaufsprognosen: Methoden zur Erstellung von Verkaufsprognosen– Kundensegmentierung und Zielgruppenanalyse mit KI: Einsatz von KI zur Kundensegmentierung, Analyse von Kundendaten– KI-Werkstatt: Implementierung von KI-Lösungen im Vertrieb: praktische Übungen und Analyse realer Fallstudien– Ethik und Datenschutz in der KI-Nutzung: Ethische Überlegungen, Datenschutzbestimmungen und Best Practices	<ul style="list-style-type: none">– Einführung in das digitale B2B-Marketing: Grundlagen des digitalen B2B-Marketings, wichtige Trends und Technologien– Integrierte digitale B2B-Marketingstrategien: Entwicklung einer ganzheitlichen digitalen Marketingstrategie– B2B Customer Insights: Nutzung von Insights zur Strategieentwicklung– Content-Marketing für B2B: Strategien zur Erstellung von hochwertigem Content– Social-Media-Strategien im B2B: Nutzung von Plattformen für B2B-Marketing– Account-Based Marketing (ABM): Strategien zur Identifizierung und Ansprache von Schlüsselkunden– Marketing Automation und CRM: Einsatz von Marketing-Automation-Tools und CRM-Systemen– Organisation & Change Management: agile Methoden, Anpassung von Strategien in dynamischen Umgebungen– Data Analytics und Performance-Messung: Nutzung von Analytics-Tools, Interpretation von Marketingdaten

CAS Digital Commerce

Der digitale Handel boomt und entwickelt sich kontinuierlich weiter. Gleichzeitig revolutioniert Künstliche Intelligenz (KI) die Art und Weise, wie Unternehmen operieren und mit Kund:innen interagieren. Der CAS Digital Commerce bietet Ihnen eine umfassende, praxisorientierte Ausbildung, die Sie mit den neuesten Technologien und Strategien vertraut macht, um in dieser dynamischen Branche erfolgreich zu sein.

MODULÜBERSICHT CAS DIGITAL COMMERCE

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
E-Commerce Management <ul style="list-style-type: none">– Einführung in E-Commerce: Nationale und internationale Trends und Entwicklungen– Strategien und Geschäftsmodelle: Entwicklung von Strategien und innovativen Geschäftsmodellen– Innovative Marketingansätze und Best Practices: Marketing Automation– E-Commerce-Technologien: Architekturansätze und IT-Architekturen, Erfolgsfaktoren der Technologiewahl– Omnichannel-Management: Strategien für nahtlose Kundenerfahrungen und Click-and-Collect-Services– User Experience und Kundenbindung: UX-Design für Online-Shops und CRM-Loyalitätsprogramme– Zahlungsabwicklung und Sicherheit: E-Payment-Lösungen und Sicherheitsstandards– Logistik und Retourenmanagement: Lagerung, Logistik, nationales und Cross-Border-Management– Erfolgsmessung und Analyse: Digital Analytics, KPIs im Onlinehandel	AI in Digital Commerce <ul style="list-style-type: none">– Einführung in KI im Digital Commerce: Überblick über KI-Anwendungen, Datenschutz, Ethik und Sicherheit– Verbesserung der Produktsuche und -auswahl: KI-gestützte Such- und Auswahltools– Marketing und Kreativeinsatz von generativer KI: KI-generierter Content und Marketingstrategien– KI für Content-Erstellung und Produktdaten-optimierung: Optimierung durch KI, Projektbeispiele– Beratung und Personalisierung: Neue KI-Ansätze, Einsatz von Chatbots und virtuellen Assistenten– (Hyper-)Personalisierung von Website-Inhalten: Individualisierung von Inhalten und Anpassung von Bestellprozessen– Algorithmus-basierte Produktempfehlungen: Erklärungen und Beispiele für Empfehlungssysteme– KI-Fallstudien im E-Commerce: Integration von KI-Anwendungen, Fallstudien und Best Practices

CAS AI in B2B Marketing

Die rasante Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) verändert das B2B-Marketing grundlegend und erfordert gezielte Weiterbildung. Der CAS AI in B2B Marketing bietet praxisorientierte Kenntnisse, die von der strategischen Anwendung von KI bis zur Optimierung von Marketingmassnahmen im B2B-Sektor reichen.

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 digitale B2B-Marketing: Grundlagen des digitalen B2B-Marketings, wichtige Trends und Technologien– Integrierte digitale B2B-Marketingstrategien: Entwicklung einer ganzheitlichen digitalen Marketingstrategie– B2B Customer Insights: Nutzung von Insights zur Strategieentwicklung– Content-Marketing für B2B: Strategien zur Erstellung von hochwertigem Content– Social-Media-Strategien im B2B: Nutzung von Plattformen für B2B-Marketing– Account-Based Marketing (ABM): Strategien zur Identifizierung und Ansprache von Schlüsselkunden– Marketing Automation und CRM: Einsatz von Marketing-Automation-Tools und CRM-Systemen– Organisation & Change Management: agile Methoden, Anpassung von Strategien in dynamischen Umgebungen– Data Analytics und Performance-Messung: Nutzung von Analytics-Tools, Interpretation von Marketingdaten	<ul style="list-style-type: none">– Einführung in KI im Digital Commerce: Überblick über KI-Anwendungen, Datenschutz, Ethik und Sicherheit– Verbesserung der Produktsuche und -auswahl: KI-gestützte Such- und Auswahltools– Marketing und Kreativeinsatz von generativer KI: KI-generierter Content und Marketingstrategien– KI für Content-Erstellung und Produktdatenoptimierung: Optimierung durch KI, Projektbeispiele– Beratung und Personalisierung: neue KI-Ansätze, Einsatz von Chatbots und virtuellen Assistenten– (Hyper-)Personalisierung von Website-Inhalten: Individualisierung von Inhalten und Anpassung von Bestellprozessen– Algorithmusbasierte Produktempfehlungen: Erklärungen und Beispiele für Empfehlungssysteme– KI-Fallstudien im E-Commerce: Integration von KI-Anwendungen, Fallstudien und Best Practices

CAS AI in Digital Sales

Die zunehmende Bedeutung von Künstlicher Intelligenz (KI) im digitalen Vertrieb macht spezialisierte Weiterbildung unerlässlich. Der CAS AI in Digital Sales vermittelt praxisorientierte Anwendungen von KI, um massgeschneiderte Vertriebsstrategien zu entwickeln und gezielt auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
AI in Digital Commerce	AI & Innovative Sales
<ul style="list-style-type: none">– Einführung in KI im Digital Commerce: Überblick über KI-Anwendungen, Datenschutz, Ethik und Sicherheit– Verbesserung der Produktsuche und -auswahl: KI-gestützte Such- und Auswahltools– Marketing und Kreativeinsatz von generativer KI: KI-generierter Content und Marketingstrategien– KI für Content-Erstellung und Produktdaten-optimierung: Optimierung durch KI, Projektbeispiele– Beratung und Personalisierung: neue KI-Ansätze, Einsatz von Chatbots und virtuellen Assistenten– (Hyper-)Personalisierung von Website-Inhalten: Individualisierung von Inhalten und Anpassung von Bestellprozessen– Algorithmusbasierte Produktempfehlungen: Erklärungen und Beispiele für Empfehlungssysteme– KI-Fallstudien im E-Commerce: Integration von KI-Anwendungen, Fallstudien und Best Practices	<ul style="list-style-type: none">– Einführung in KI im Vertrieb: Anwendungsmöglichkeiten von KI im Vertrieb– Predictive Analytics im Vertrieb: Vorhersage von Verkaufstrends, Tools und Techniken zur Datenanalyse– Personalisierte Vertriebsstrategien mit KI: Erstellung personalisierter Kampagnen– Automatisierung von Vertriebsprozessen mit KI: Automatisierung von Lead Management und Follow-ups– Chatbots und virtuelle Assistenten im Vertrieb: Implementierung und Integration von Chatbots– KI-gestützte Verkaufsprognosen: Methoden zur Erstellung von Verkaufsprognosen– Kundensegmentierung und Zielgruppenanalyse mit KI: Einsatz von KI zur Kundensegmentierung, Analyse von Kundendaten– KI-Werkstatt: Implementierung von KI-Lösungen im Vertrieb; praktische Übungen und Analyse realer Fallstudien– Ethik und Datenschutz in der KI-Nutzung: ethische Überlegungen, Datenschutzbestimmungen und Best Practices

Kontakt Studienleitung



Dr. Anna Zakharova
Studienleitung
anna.zakharova@zhaw.ch



Anna Palamarchuk
Programm Manager
anna.palamarchuk@zhaw.ch

Bei Interesse an einem unverbindlichen Beratungsgespräch, kontaktieren Sie direkt die Studienleitung per E-Mail

CAS Digital Sales in Marketing & B2B
CAS Digital Commerce
CAS AI in B2B Marketing
CAS AI in Digital Sales