

1. Für wen ist der CAS Digital Sales & Marketing in B2B geeignet?

Der CAS Digital Sales & Marketing in B2B richtet sich an Führungskräfte, Manager:innen und Fachleute mit Berufserfahrung im B2B-Marketing, Vertrieb oder Digital Business. Er ist ideal für Interessierte, die bereits in der B2B-Landschaft tätig sind oder den Einstieg planen und sich in den Bereichen digitales B2B-Marketing, innovative Vertriebsstrategien und KI-gestützte Verkaufsmethoden weiterbilden möchten. Das Programm ist besonders geeignet für diejenigen, die ihre Kenntnisse in der digitalen Transformation und der Nutzung von KI zur Optimierung von Verkaufsergebnissen vertiefen wollen.

2. Wie lange dauert die Absolvierung eines CAS-Programms?

Der Lehrgang umfasst etwa 18 Unterrichtstage und wird über einen Zeitraum von vier bis fünf Monaten berufsbegleitend absolviert. Die Höchststudierendauer beträgt zwei Jahre.

3. Wann starten die CAS-Programme?

Der nächste CAS-Programmstart ist am 7. März 2025. Anmeldeschluss ist der 14.02.2025.

4. Wie sind die Aufnahmebedingungen?

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen oder Universitäten mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung in Marketing oder angrenzenden Fachgebieten. Berufsleute ohne Hochschulabschluss können aufgenommen werden, sofern sie über ausreichend Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsausweise verfügen.

5. Ist der CAS praxisorientiert?

Ja, absolut. Die Experten bringen ihr umfangreiches Praxiswissen ein, und die Leistungsnachweise sind alle auf die Praxis ausgerichtet. Zudem ermöglicht der CAS einen intensiven Austausch mit anderen Teilnehmenden und Dozierenden.

6. Welche Methoden werden im Unterricht eingesetzt?

Die Vermittlung der Lehrinhalte erfolgt durch die direkte Anwendung theoretischer Konzepte in Fallstudien und Praxisbeispielen. Gruppenarbeiten, Präsentationen sowie E-Teaching und E-Learning mit Microsoft Teams oder Zoom ergänzen den Frontalunterricht und schaffen eine interaktive Lernatmosphäre.

7. Was für Prüfungen oder Arbeiten muss ich machen?

Es gibt zwei Leistungsnachweise: ein Referat bzw. eine mündliche Präsentation und eine Case Study. Beide Nachweise sind praxisorientiert und können Themen aus Ihrem eigenen Unternehmen behandeln.

8. Wer sind die anderen Weiterbildungsteilnehmenden?

Die Teilnehmer:innen des CAS Digital Sales & Marketing in B2B sind überwiegend Führungskräfte, Manager und Fachleute mit Berufserfahrung in den Bereichen B2B-Marketing, Vertrieb und Digital Business. Sie kommen aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen, was eine vielfältige und praxisorientierte Lernumgebung schafft. Zu den typischen Teilnehmenden gehören Personen, die bereits in der B2B-Landschaft tätig sind oder den Einstieg in diese Branche planen und ihre Kenntnisse in den Bereichen digitales Marketing, innovative Vertriebsstrategien und KI-gestützte Verkaufsmethoden vertiefen möchten.

9. Welche Dozierenden unterrichten im CAS Digital Sales & Marketing in B2B?

Die Dozierenden des CAS Digital Sales & Marketing in B2B sind erfahrene Expertinnen und Experten aus der Praxis und der Wissenschaft. Sie verfügen über umfassende Kenntnisse in den Bereichen digitales Marketing, Vertrieb und Künstliche Intelligenz. Zu den Lehrenden zählen Dozent:innen der ZHAW School of Management and Law sowie renommierte Gastdozierende aus den obengenannten Verantwortungsbereichen. Durch ihre vielfältigen Hintergründe und ihr praxisnahes Know-how gewährleisten sie eine hochwertige und anwendungsorientierte Weiterbildung. Eine Übersicht über die Dozierenden finden Sie online.

10. Besteht eine Anwesenheitspflicht?

Ja, es besteht eine Anwesenheitspflicht von mindestens 80 Prozent, um die praktischen und theoretischen Inhalte optimal zu vermitteln und zu erarbeiten.

11. Wie hoch sind die Programmkosten?

Der Preis beträgt CHF 8'340.00. Darin enthalten sind alle kursrelevanten Lehrgangsunterlagen sowie die Prüfungsgebühren.

12. Können die Programmkosten auch in Raten bezahlt werden?

Ja, die Programmkosten können in Raten bezahlt werden. Bitte kontaktieren Sie die Studienleitung für individuelle Zahlungsmodalitäten.

13. Wann findet der Unterricht statt?

Der Unterricht findet jeweils freitags von 08:15 bis 17:45 Uhr und samstags von 08:15 bis 13:10 Uhr statt.

14. Wo findet der Unterricht statt?

Der Unterricht findet an der ZHAW School of Management and Law, Campus St.-Georgen-Platz, 8401 Winterthur, sowie online statt.

15. Wie findet der Unterricht statt?

Der Unterricht wird in einer Kombination aus Präsenzlektionen und Onlineformaten durchgeführt, ergänzt durch asynchrone Lerneinheiten.

16. Was passiert, wenn der Unterricht nicht mehr vor Ort stattfinden kann?

Sollte der Unterricht nicht vor Ort stattfinden können, wird er vollständig online fortgesetzt, um sicherzustellen, dass Sie Ihre Ausbildung ohne Unterbrechung fortsetzen können.

17. Kann der Unterricht aufgezeichnet werden?

Ja, alle Unterrichtseinheiten können aufgezeichnet werden, um Ihnen eine flexible Nachbereitung zu ermöglichen.

18. Wie hoch ist der Lernaufwand pro Woche (Empfehlung)?

Für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs 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, ist jedoch individuell abhängig von der eigenen Erfahrung.

19. Wie sind unsere Weiterbildungsangebote einzustufen?

Unsere Weiterbildungsangebote sind wissenschaftlich fundiert, praxisnah und zeitgemäss. Sie bieten eine kompakte Ausbildung mit einem hohen Praxisbezug.

20. Kann man auch einzelne Tage absolvieren?

Es ist in der Regel nicht möglich, einzelne Tage zu absolvieren. Der CAS ist als zusammenhängendes Programm konzipiert.