

# Digital Sales & Marketing in B2B

## Certificate of Advanced Studies (CAS)



# Lehrgang

## An den Herausforderungen der B2B-Landschaft orientiert

Vertiefen Sie Ihr Fachwissen im schweizweit einzigartigen CAS und lernen Sie, die digitale Transformation erfolgreich zu gestalten – von den Besonderheiten im digitalen B2B-Marketing, über innovative Methoden im B2B Vertrieb bis hin zu den aktuellen Möglichkeiten AI für den Verkaufserfolg zu nutzen.

### AUSGANGSLAGE

Der Grossteil der Schweizer Wirtschaft setzt sich auch Unternehmen aus dem Bereich B2B (Business-to-Business) zusammen, die Mehrheit davon sind kleine bis mittlere Unternehmen. B2B-Unternehmen sind in ihrer gesamten Wertschöpfungskette oft anders aufgestellt als klassische B2C-Unternehmen (Business-to-Consumer). Dem muss auch in der Weiterbildung Rechnung getragen werden.

Viele B2B-Unternehmen tun sich im Bereich der Digitalisierung schwer, sowohl in der Kommunikation als auch im Marketing und Vertrieb. Zum einen fehlen das Verständnis und Know-How, zum anderen die finanziellen und personellen Ressourcen. Genau hier schliesst der CAS Digital Sales & Marketing in B2B die Lücke.

### ZIELPUBLIKUM

Zielgruppe des CAS sind alle Interessierte, welche in einem B2B-Unternehmen arbeiten (resp. es planen zu tun) und sich zur Digitalisierung im Bereich Kommunikation, Marketing und Vertrieb weiterbilden wollen.

Hauptzielgruppe sind Leiter, Manager und Fachspezialisten von Kommunikation, Vertrieb, Verkauf, Logistik, Produkte, Dienstleistungen, Onlineshop, Kundenportal, Website und/oder Digital Marketing im B2B-Bereich.

### LERNZIELE UND NUTZEN

Der CAS vermittelt die notwendigen Kompetenzen für die erfolgreiche Etablierung von Digital Sales and Marketing im B2B-Unternehmen. Zudem behandelt er intensiv die Implementierung und die praktische Anwendung in zukunftsweisenden Anwendungsfällen mit den wichtigsten Tools.

Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs verfügen die Teilnehmenden über folgende Kompetenzen:

- Sie nutzen im B2B Chancen aktueller Markt- und Technologie-Entwicklungen
- Sie setzen Künstliche Intelligenz in der B2B-Verkaufspraxis gewinnbringend ein
- Sie können Ihre eigene Vertriebstätigkeit durch AI effizienter und erfolgreicher machen
- Sie können die digitale Transformation und das Change Management im B2B aktiv gestalten
- Sie analysieren und orchestrieren im Omnichannel-Management alle im B2B relevanten Vertriebskanäle
- Sie verstehen und nutzen die wichtigen digitalen Kommunikation- und Marketinginstrumente des B2B
- Sie bieten gezielt Dienstleistungen an, um die Geschäftskunden zu binden und zu entwickeln

Sie nutzen die Vertriebs-, Marketing- und Kundendaten als Entscheidungsgrundlage zur Entwicklung Ihres B2B-Geschäfts.

# Aufbau und Inhalt

## Ein nachhaltiger Lerneffekt für Sie

Theoretische Grundlagen werden mit Beispielen aus der Praxis veranschaulicht und selbst angewendet.

### MODULÜBERSICHT

<b>MODUL 1</b> 6 ECTS-Credits	<b>MODUL 2</b> 6 ECTS-Credits
<b>AI &amp; innovative Sales</b>	<b>Digital B2B Marketing</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>– Grundprinzipien und Anwendungsbereiche von AI im Vertrieb</li><li>– Einbettung von AI in den Omni-Channel Vertrieb</li><li>– Historische Entwicklung von AI-Technologien und Tool-Übersicht</li><li>– Automatisierung und Implementierung von AI im Vertriebsprozess (online/offline)</li><li>– Effizienzsteigerung durch Automatisierung und Integration von AI-Tools</li><li>– Praktische Schritte und Best Practices für die Implementierung von AI im Vertrieb</li><li>– Nutzung von AI für personalisierte Kundenkommunikation und Lead-Generierung</li><li>– Kundenbindung durch gezielte Ansprache und massgeschneiderte Angebote</li><li>– Datenidentifikation, -verarbeitung und -analysen im digitalen und nicht-digitalen Vertrieb</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Grundlagen des B2B-Marketings und digitale Transformation</li><li>– Aktuelle Markttrends und Zukunftsaussichten im B2B</li><li>– Effiziente Prozessoptimierung und technologische Infrastruktur in B2B-Unternehmen</li><li>– Omnichannel-Strategien, Optimierung von B2B-Onlineshops, Kundenportale &amp; B2B E-Commerce</li><li>– Agile Methoden, Change-Management-Strategien für digitale Transformation in der Organisation</li><li>– Kundenbeziehungsmanagement und Kundenservice im digitalen B2B-Marketing</li><li>– Vertiefung in Social Media Marketing für B2B und Inbound-Marketing-Strategien</li><li>– Effektive Lead-Generierungsmethoden und Strategien für Lead-Nurturing im Omnichannel-Kontext</li><li>– Datengesteuerte Entscheidungsfindung und Leistungsmessung für digitale Marketingkampagnen im B2B.</li></ul>

### 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 und E-Learning ergänzen den Frontalunterricht.

### DOZIERENDE

- Dozierende der ZHAW School of Management and Law mit ausgewiesener Praxiserfahrung
- Erfahrene Praktikerinnen und Praktiker mit didaktischer Erfahrung
- Gastreferentinnen und -referenten aus Unternehmen, die Einblick in die betriebliche Praxis bieten

# Organisatorisches

## Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns online für weitere Informationen.

### AUFNAHMEBEDINGUNGEN

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen 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 nach einem Zulassungsgespräch.

### ANMELDUNG

Anmeldeschluss ist der 5.3.2024. Die Anmeldung zu den einzelnen Kursen erfolgt online. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt:

>>> [www.zhaw.ch/imm/casb2b](http://www.zhaw.ch/imm/casb2b)

### TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 24 Personen beschränkt.

### DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:

>>> [www.zhaw.ch/imm/casb2b](http://www.zhaw.ch/imm/casb2b)

### DAUER

Der Lehrgang umfasst 120 Lektionen und wird über einen Zeitraum von 4–5 Monaten berufsbegleitend absolviert.

### 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

Die Leistungsnachweise erfolgen anwendungsorientiert in Form einer Kleingruppen-Präsentation und einer Einzelarbeit zu einem Projekt aus der eigenen B2B-Praxis.

### UNTERRICHTSORT

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

>>> [www.zhaw.ch/imm/casb2b](http://www.zhaw.ch/imm/casb2b)

>>> [www.zhaw.ch/sml/campus](http://www.zhaw.ch/sml/campus)

### UNTERRICHTSZEITEN

Der Unterricht findet jeweils freitags und samstagsmorgens statt.

### UNTERRICHTSSPRACHE

Unterrichtssprache ist Deutsch.

### ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpflicht von mindestens 80 Prozent verleiht die ZHAW School of Management and Law den Titel «Certificate of Advanced Studies ZHAW in Digital Sales & Marketing in B2B».

### 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](http://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



**Michèle Rettenmund**  
Programm-Management

## STUDIENLEITUNG

### Prof. Dr. Frank Hannich

Institut für Marketing Management  
Telefon +41 58 934 68 65  
[frank.hannich@zhaw.ch](mailto:frank.hannich@zhaw.ch)

## PROGRAMM-MANAGEMENT

### Michèle Rettenmund

Institut für Marketing-Management  
Telefon +41 58 934 74 30  
[michele.rettensmund@zhaw.ch](mailto:michele.rettensmund@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](mailto: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](http://www.zhaw.ch/imm)

## MARKETING MANAGEMENT COMMUNITY

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

>>> [www.zhaw.ch/imm/community](http://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](http://www.zhaw.ch/sml)

