

Firmenkundenberatung Advanced Certificate of Advanced Studies (CAS FH)

Praxisnahe Weiterbildung für Firmenkundenprofis im Bereich Corporates

Die Rolle des Firmenkundenberaters verändert sich im digitalen Zeitalter – nicht nur die Firmen und ihre Wertschöpfungsketten, sondern auch die dahinterstehenden UnternehmerInnen sind für die Bank von zentralem Interesse. Und deren Ansprüche an die integrierte Lösungskompetenz der Firmenkundenberater steigen ebenfalls stetig.

Sie sind bereits ein erfahrender Profi im Bereich der Firmenkundenberatung und möchten Ihre Kompetenz im digitalen Zeitalter weiter ausbauen. Dieser CAS ermöglicht Ihnen, das Wertversprechen an Ihre Kunden in allen relevanten Dimensionen mit einem holistischen Ansatz zu erfüllen. Sie werden in die Lage versetzt, konkrete Entwicklungsziele und -massnahmen als persönliche Roadmap mit Hilfe der relevanten Tools und Hilfsmittel zu erarbeiten. Praxiserfahrene Referenten in allen Kerngebieten, Coaching und Berücksichtigung aktueller Themen wie Digital Transformation, Innovation Management oder Value Generation machen diesen CAS zu einem wertvollen Karrierebaustein. Erwerben Sie die Kompetenzen für eine anspruchsvolle Karriere auf Senior-Niveau in der Firmenkundenberatung.



Vorteile für Studierende und Arbeitgeber

100 % Berufstätigkeit möglich

Referierende mit relevanter Praxiserfahrung

Return on Investment: Transfer in Kundenberatung, Kundenbuchentwicklung und Führung auf Basis konkreter Hilfsmittel und Tools bereits während der Ausbildung

Kleine Klassengrösse und individuelle Betreuung

Teilnehmende und Dozierende mit Berufserfahrung ermöglichen Peer-Austausch

CAS Baustein für MAS/EMBA/MBA Abschluss

Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH in Firmenkundenberatung Advanced
ECTS-Punkte	15
Dauer	6 Monate, Start Oktober/April
Präsenz	4 Blockveranstaltungen à 2-3 Tage
Aufwand	6 Stunden pro Woche inkl. Blockveranstaltungen
Kosten	CHF 9'200
Ort	Zürich-Oerlikon

Leitung

Fachliche Leitung



Adrian Brönnimann
Verantwortlicher
Grosskunden
PostFinance



Ralf Woldt
ehem. Markt-
gebietsleiter
Firmenkunden
Credit Suisse

Studiengangleitung



Prof. Dr. Bernhard Koye
Institutsleiter SIF
Tel: 044 200 19 93
sif@kalaidos-fh.ch

Inhalt und Aufbau des Studiums

Modul	Inhalte
Integrierte Lösungsentwicklung für anspruchsvolle Firmenkunden	Entwicklung der Fähigkeit zur integrierten Lösungsentwicklung entlang aller relevanten Dimensionen
Vertiefungswissen Finanzen	Zusammenhänge in der Finanzbuchhaltung, Cash-Flow- und finanzielle Reporting-Konzeption, Analyse von Finanzberichten, Strategische Entscheidungsfindung entlang des Unternehmungszyklus
Vertiefungswissen Corporate Finance	Methoden der Unternehmensbewertung; Unternehmenskauf bzw. -verkauf inkl. Prozessschritte und psychologische Aspekte; Case Studies
Vertiefungswissen Ökonomisch-politisches Umfeld	Einflüsse und Auswirkungen der Veränderungen durch Geldpolitik der Währungs- sowie Ökosysteme, Wirtschaftbeeinflussung der Politik, Änderung des Konsumverhaltens, Stabilität des Bankensystems, Vertiefung Regulatorien → Chancen/Gefahren
Grundlagen Banking 4.0 / Digital Transformation	Bank 4.0 und Digitalisierung; Digitale Transformation; Operating Model und Value Generation innerhalb der Bank; Leadership 4.0 (Organisationsentwicklung, Gruppendynamik und Selbstkompetenz)

Banking-Ausbildungen am SIF



Kontakt



Beratung
Manuel Nievergelt
Programm-Manager SIF
Tel: 044 200 19 16
sif@kalaidos-fh.ch



Anmeldung / Organisatorisches
Debora Harati
Studienkoordination SIF
Tel: 044 200 19 27
sif@kalaidos-fh.ch