

Marketing und Vertrieb von Banken Certificate of Advanced Studies (CAS FH)

Marketing und Vertrieb von Banken im digitalen Zeitalter erfolgreich (um)gestalten

Die Schweizer Finanzbranche durchläuft einen tiefgreifenden, notwendigen Wandel. Margen fallen, Cost-Income-Ratios steigen. Digitalisierung und Industrialisierung sind Pflicht. Mit der digitalen Transformation muss die Marktfähigkeit der Banken und der Mitarbeitenden neu konzipiert werden. Dabei geht es um weit mehr als nur Effizienzsteigerung, nämlich um Effektivitätsverbesserung. Das heisst, neue Value Chains mit echtem – v.a. aus Kundensicht so empfundenem – Mehrwert zu schaffen. Die Fähigkeit, für die Value Generation mit neuen, agilen Geschäftsmodellen echten Mehrwert zu schaffen, stärkt die betriebliche Einflussnahme, denn herausragende Fachkompetenz ist die Eintrittskarte in die Entscheidungsgremien. Erfolgreiche Praktiker befähigen Sie dafür mit Best-Practices in den Bereichen Marketing, Branding, Kundenzentrierung, Produktmanagement, Filialgestaltung und Omnikanalmanagement, Pricing u.v.m. Sie vertiefen in diesem CAS Ihr Verständnis für die relevanten Erfolgsfaktoren in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb einer Bank. Damit erhöhen Sie Ihren Wirkungsgrad für Ihre erfolgreiche Führungs- und Projektstätigkeit im Banking.



Vorteile für Studierende und Arbeitgeber

100 % Berufstätigkeit möglich
Referierende mit relevanter Praxiserfahrung
Bis zu 50 % des Lehrgangs ist „on the job“-Lernen
Kleine Klassengrösse und individuelle Betreuung
Unmittelbare Anwendung des Gelernten mittels Transferleistungen
Abschluss mit Zertifikat einer eidg. akkreditierten Fachhochschule
CAS Baustein für MAS/EMBA/MBA Abschluss

Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH in Marketing und Vertrieb von Banken
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

Peter Bauer, lic. oec. publ.
Langjähriger Marketingleiter auf Segments- und Corporate Level, darunter 21 Jahre für Credit Suisse und Luzerner Kantonalbank



Studiengangsleitung

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

Inhalt und Aufbau des Studiums

Modul	Inhalte	Dozierender
Marketing und Produktmanagement	Market Insight; Customer Centricity und Customer Simplicity im digitalen Zeitalter; Segments- / Geschäftsfeldstrategien und Aufbrechen der Wertschöpfungskette; Marketing und Branding Power; Strategie- und Prozessorientierung unter der outside-in Perspektive; Effektive, innovative und effiziente Angebotskonzepte und Pricing Strategien	Peter Bauer, lic. oec. publ. Ausgewiesene Fachspezialisten und Führungskräfte diverser Banken und Zulieferer
Beratung und Vertrieb	WVertriebsstrategien und Vertriebssteuerung mit neun Wertschöpfungsketten; Werttreiber und Erfolgsfaktoren in der Führung von Vertriebsseinheiten; Praxisbeispiele für strategische Weichenstellungen, sowie Vertriebssteuerung und Marktbearbeitung bei Gross- und Kleinbanken; Omnichanneling / Diskussionsrunde mit Branchenvertretern; Effektivität und Effizienz der Touchpoints und der Geschäftsstellengestaltung	

Banking-Ausbildungen am SIF

Next Finance		
Digital Banking	Innovationsmanagement	Digital Insurance
Management		
Banksteuerung und -führung	Marketing und Vertrieb von Banken	Asset und Liability Management für Banken
Finanzmarktrecht	Grundlagen Bankmanagement	Grundlagen Bankgeschäft
Kunden	Produkte	Operations
Firmenkundenberatung	Finance – Asset Valuation	Banking Operations Management
Privatkundenberatung	Portfolio and Wealth Management	Banking Operations Services

Kontakt



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



Anmeldung / Organisatorisches
Nadine Späni
Studienkoordination SIF
Tel: 044 200 19 46
sif@kalaidos-fh.ch