

Certificate of Advanced Studies in Management und Sales

Vertrieb und Verkauf als Motor des Unternehmenserfolg!

Lernen Sie von den Profis! Dieses CAS vermittelt sowohl Verkaufspsychologie als auch Techniken und Selbstkompetenzen, die im Vertrieb und Verkauf unbedingt notwendig sind. Neben typischen Verkaufssituationen und -gesprächen werden insbesondere der Verkauf bei Geschäftskunden und internationale Verhandlungstechniken thematisiert.

Ihre Studienzeite können Sie sich frei einteilen und z. B. während der Bahnfahrt studieren, in der Mittagspause, am Strand oder wo immer Sie die Zeit und die Möglichkeit finden. Dieses Studium beinhaltet keine Präsenzzeit, dennoch stehen Ihnen Fachexpertinnen und Fachexperten per Telefon, Skype oder Mail zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten. Sie studieren zudem mit Videos, Studienordner, Begleitliteratur und lernen dabei faszinierende und gleichzeitig wichtige Aspekte kennen, die Sie für sich und Ihre Entwicklung nutzen können. Dieser Studiengang basiert auf einer Reihe von Lernvideos mit international bekannten Professorinnen und Professoren und Dozierenden, die leicht verständlich und didaktisch gut aufbereitet Themen veranschaulichen und auf verschiedenen Medien (z. B. Mobiltelefon, Tablet, Notebook etc.) abgerufen werden können.

Vorteile für Studierende und Arbeitgebende

- 100 % Berufstätigkeit möglich, geringe oder keine Lohneinbusse
- Maximale Verfügbarkeit für Arbeitgeber:innen, da kein Unterricht während der allgemeinen Arbeitszeit stattfindet
- Freie Zeiteinteilung im Studium, freie Vorgehensweise in der Abfolge der Module
- Studienstart jederzeit
- Persönliche Ansprechpartner:innen
- Aktuelle Themen und Kompetenzen
- Erweiterbar auf EMBA, MBA und MAS
- Moderne Lehr- und Lernmittel (Videos, Skript, Quiz)
- Dozierende aus der Praxis, mit fundierter fachlicher, methodischer und didaktischer Kompetenz

Zahlen und Fakten

Abschluss

Certificate of Advanced Studies Kalaidos FH in Management und Sales

Start

jederzeit

Dauer

6 Monate

Anwesenheit

Keine

ECTS-Punkte

15

Ort

Online

Gebühr

CHF 5'700 (inkl. Unterlagen und reguläre Prüfungen)

Anerkennung

Eidgenössisch akkreditierte Fachhochschule

Kontakt

Programm Managerin



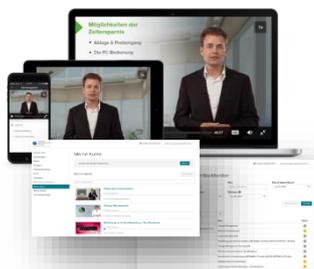
Melanie Künzle
044 200 19 55
melanie.kuenzle@kalaidos-fh.ch

Beratung



Dr. Maika Lange
044 200 19 82
Institutsleitung
maika.lange@kalaidos-fh.ch

Inhalt und Aufbau des Studiums



In unserem individualisierten und hochmodernen Lernraum erhalten Sie Übersichten und Zusammenfassungen Ihrer Kurse, können Ihren Lernstand abfragen und eigene Lernpläne erstellen. Alles ist auf verschiedenen Medien und Ausgabegeräten – auf Wunsch auch unterwegs – zugänglich, selbst wenn Sie einmal keinen Internetanschluss haben.

Modulbezeichnung	Modulinhalt
Kommunizieren und Verkaufen	Fünf Verkaufshebel: Fachwissen, Kommunikationsfähigkeit, Soziale Kompetenz, klare Ziele und Strategie, innere Einstellung, Verkaufstraining: Kommunikation für Verkäufer, Grundsätze der verbalen Kommunikation, Fragetechnik, Fragearten, Trichtertechnik, Einführung in die Verkaufspsychologie, Körpersprache, Kaufmuster und Verkaufshypnose
Verkaufs- und Vertriebsberatung	SWOT-Analyse, USP – Unique Selling Proposition, Zeit- und Zielgruppenmanagement, Sender-Empfänger-Modell- Die optimale Präsentation, Anatomie eines Verkaufsargumentes – Kunden mit Rhetorik überzeugen, Neukundengeschäft, Preisverhandlung erfolgreich führen, Kaufsignale aktiv für den Auftragsabschluss einsetzen
Verkauf an Geschäftskunden	Fünf Prinzipien für den erfolgreichen Verkauf an Geschäftskunden, Fünf Aufgaben, die erfolgreiche Verkäufer im B2B umsetzen, Selektion von Wunschkunden, Perspektivwechsel: Was möchte der Kunde, Kundenakquise vorbereiten, wie sie den richtigen Gesprächspartner erreichen, Fragetechnik: Bedarf ermitteln und konkretisieren, Psychologische Grundlagen: Wie man Augenhöhe bewusst herstellt, Preisverhandlung, Verkaufswerkzeuge, Vertriebsstrategien für ihren Markt finden, Vertriebssteuerung
Gesprächs- und Verhandlungstechniken	Strukturierter Gesprächsverlauf, Kommunikation: Störfaktoren, Schwierige Gespräche führen, The Negotiation Process, Mastering Multilateral Negotiation, Win-Win Negotiation, Bargaining, Dealing with Difficult People
Auftreten und Wirkung	Körpersprache und Tipps, Sie-Standpunkt, Vorlage für Vorträge und Reden, Kommunikationsziel und das AIDA-Modell, 8-Phasenstruktur eines Gespräches, Diskussion, Konferenz, Debatte, Meeting, Feedback, Ich-Aussagen, Ich-Botschaften und Einwandbehandlung, positive Sprache für positive Emotionen, Dos und Don`ts der Kommunikation, Konferenztypen, Präsentation: Zieldefinition und psychologischer Ablauf und 7-Schritte-Methode
Leistungsnachweis	Multiple-Choice Abschlusstest

Zulassungsbedingungen für das Studium

- Abgeschlossenes Fachhochschul- oder Universitätsstudium
- Abschluss der höheren Berufsbildung und ausreichend Berufserfahrung in einem für die Weiterbildung relevanten Berufsfeld sowie angemessene wissenschaftliche Kenntnisse
- Ausserordentliche Zulassung: individuelle Prüfung durch die Zulassungskommission
- Weitere Zulassungswege und detaillierte Informationen zu den Zulassungsvoraussetzungen finden Sie auf der **Informationsseite des Fachbereichs Wirtschaft**.