

Certificate of Advanced Studies in Marketing und Management

Verbindung von Marketing, Management und Technologien

Dieses CAS umfasst mehr als Marketing, denn heute reicht es nicht mehr aus, Marketing als alleinige Disziplin zu beherrschen. Daher werden in diesem CAS Marketing, Psychologie, Kundenmanagement und Selbstkompetenz des Marketingexperten und -expertinnen sowie moderne Marketingtechnologien miteinander verbunden. Ein CAS, das nicht nur Marketingfachpersonen, sondern ebenso Managerinnen und Manager in Unternehmen anspricht, denn Marketing ist ein Thema für alle!

Ihre Studienzeiten 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 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 aufbereitete 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 Lohneinbußen
- Maximale Verfügbarkeit für Arbeitgeber:innen, da kein Unterricht während der allgemeinen Arbeitszeit stattfindet
- Freie Zeiteinteilung im Studium, freie Vorgehensweise in der Abfolge der Kurse
- 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 Marketing und Management

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

Marketing und Online-Marketing

USP finden, Verkaufen sie Kundennutzen oder noch immer Produkte, Kraft der Positionierung und Corporate Branding, authentisch sein und Mut zur Polarisierung, nicht exzellent, sondern anders sein, Einführung ins Online-Marketing: Kursüberblick, gesellschaftliche Bedeutung, Gegenwart und Zukunft

Performance Marketing

Branchenbesonderheiten, Kanalwahl und Investitionskalkül, Performance Marketing: Grundlagen, Definition, Tracking, Customer Lifetime Value, Marketing-Kanäle

Google-Technologie

Einführung und SEO: Suchgruppen, SEO-Praxis: OnPage- und OffPage-Optimierung, Optimierungsgrenzen, SEO: Vorbilder des Suchmaschinenmarketings, SEO-Praxis: Messbarkeit und Werkzeuge, SEA: Ursprung und Entwicklung, SEA-Praxis: Google AdWords Erfolgsfaktoren, Kampagnen planen und anlegen, Anzeigen, Keywords, Kosten, Verbindung von AdWords und Landingpages

YouTube

Einführung, YouTube in Zahlen, Ziele auf YouTube, Aufbau und Reichweite, Videos optimieren, die häufigsten Fehler, sicherste Erfolgsfaktoren

Mailing

E-Mail als Marketinginstrument, E-Mail-marketing: Rechtliche Voraussetzungen, E-Mail-Strategien: Qualität oder Quantität, eigenes E-Mail-Marketing

Facebook

Einführung und Zahlen, Position im Online-Werbemarkt, Newsfeed im Detail, Facebook-Unternehmensseite einrichten, Facebook-Kampagne aufbauen, Inspiration für Werbekampagnen

Kundenmanagement

Kundenbindungsinstrumente, Kundenkommunikation, Reklamationen richtig bearbeiten, Win-Win Kundenbindung, Ebenen der Kommunikation, Ablauf einer Reklamation- Verständnis zeigen und Lösungsfindung, schwierige Gesprächspartner

Business Development

Marktpotenzial und Geschäftsidee finden, Ideenbewertung: SWOT-Analyse, Simulation und Scoring, USP: Alleinstellungsmerkmale des Angebotes, Preisfindung und Businessplan, Marketingstrategien, Strategisches Controlling

Selbstkompetenz Marketing und Wirtschaftspsychologie

Körpersprache und Präsentationstechnik, Grundlagen der Kommunikation, Signale: Guter Freund und Kundenaktivierung, Beispiele zu High- und Low-Power-Posen, Präsentationskompetenz, Zieldefinition und psychologischer Ablauf, Psychologie der Persönlichkeit, Erkenntnisfallen und Persönlichkeitstheorien, Kommunikationspsychologie, 4-Ebenen-Modell der Kommunikation und Körpersprache, Gesprächstechniken, Psychologie der Motivation, Psychologie des Führens, Glücksforschung und Kraftquellen

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**.