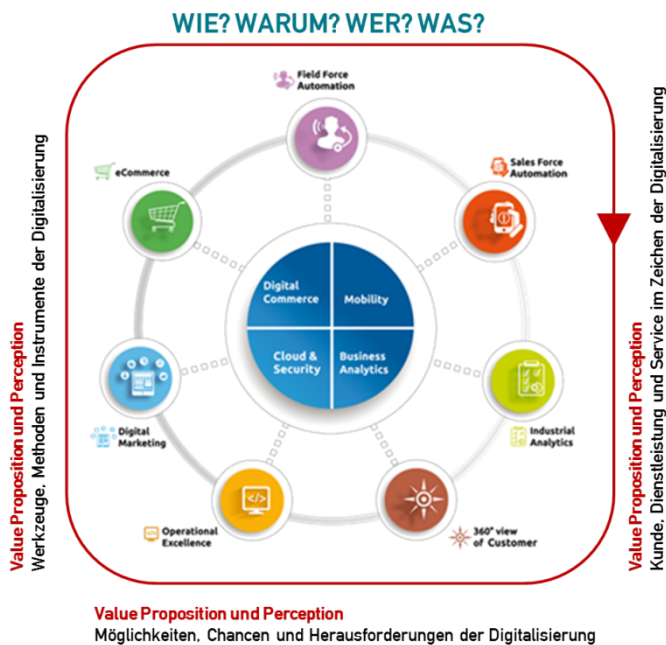


# Digital Value Proposition & Perception Certificate of Advanced Studies (CAS FH)

Nutzung der Digitalisierung als Value Proposition im Fokus von Kunden und Services



Die Welt des B2B und B2C wird sich gravierend ändern. Daher ist es für das Unternehmen und jeden einzelnen wichtig, die Trends, die Technologien und vor allem die Digitalisierung für sich zu nutzen.

Auch der Markt wird sich gravierend verändern und ein entscheidender Erfolgsfaktor dabei wird sein, die Methoden, die Werkzeuge und die Möglichkeiten zu kennen. Es ist wichtig zu wissen, was den Markt treibt, wo die Chancen der Digitalisierung liegen und vor allem wie eine Transformation realisiert werden kann, um einen Mehrwert für Kunden, Lieferanten und das eigene Unternehmen zu erzeugen. Die Wahrnehmung durch Dritte als digitales Unternehmen und die Schnittstellen sind hierbei eine wichtige Herausforderung, die es zu meistern gilt.

Dieses CAS zeigt auf, welche Möglichkeiten und Trends im Bereich der Value Proposition und des Marktes vorhanden sind und welche Handlungsnotwendigkeit für das eigene Unternehmen besteht. Es vermittelt zielgruppengerecht die Werkzeuge, Tools und Vorgehensweise zur Realisierung des Mehrwertes.

## Fakten und Zahlen

Abschluss	CAS FH Value Proposition & Perception
Anerkennung	Die Kalaidos Fachhochschule ist eidgenössisch akkreditiert und beaufsichtigt
ECTS-Punkte	15
Dauer	6 Monate, Start April
Präsenzunterricht	9-10 Tage, samstags
Ausbildungsgebühr	9'200 CHF (Inkl. Lehrmittel und regulärer Prüfungen) 8'100 CHF innerhalb eines Masterprogrammes
Durchführungsort	Zürich-Oerlikon
Sprache	Deutsch

## Vorteile für Arbeitgeber und Studierende

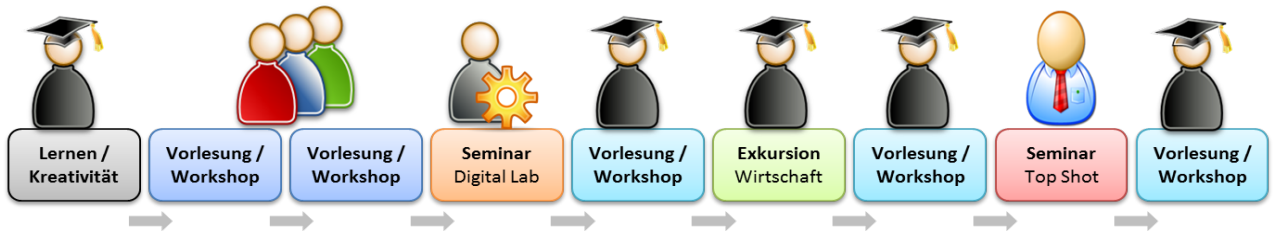
- Praxisnahe Inhalte: Prozesse, Entscheidungen und Vorgänge aus dem Berufsleben können analysiert und deren Hintergrund verstanden werden
- 100 % Berufstätigkeit möglich, kleine Klassen und keine einschlägigen Vorkenntnisse erforderlich

## Zielgruppen des CAS

- Mitarbeitende in Grossunternehmen, KMUs, Beratungsunternehmen, öffentlichen Betrieben und Non-Profit-Organisationen
- Führungskräfte, die an den zukünftigen Trends wie Digitalisierung, Transformation, Management 4.0 interessiert sind und den digitalen Wandel aktiv mitgestalten möchten

## Bedarfsgerechte Weiterbildung

Dieses CAS beinhaltet ein einzigartiges Unterrichtskonzept in kleinen Klassen, das abwechslungsreich und praxisorientiert ist.



**Zielstellung des CAS:** Vermittlung von Methoden und Kenntnissen der Digitalisierung im Fokus der Möglichkeiten der Value Proposition. Aufzeigen von Trends und Herausforderungen, Kennenlernen der Vorgehensweise zur Positionierung und Schnittstellen-Management zum Markt.

Module	Inhalte
<b>Kernmodul</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Digital Value Proposition &amp; Perception I</li> <li>Digital Value Proposition &amp; Perception II</li> <li>Kreativitäts- und Innovationsworkshop</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bedeutung der Digitalisierung im Bereich Value Proposition sowie Chancen und Herausforderung für Unternehmen, Unternehmensbereichen und Projekten</li> <li>Rolle digitaler Partnerschaften auf dem Markt. Aufzeigen der Notwendigkeit in Unternehmen für die digitale Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten, der Nutzungsmöglichkeiten sowie Umsetzungsvarianten und Wege der Realisierung, Überblick über Trends sowie Methoden und Werkzeuge auf Managementbasis</li> <li>Kennenlernen von Ansätzen und Tools sowie Überblick über Verfahren zur Konzeption, und vertiefend zur Realisierung</li> <li>Anwendung und Kenntnis von Techniken und Verfahren zur Steigerung der Kreativitäts- und Innovationskraft im Zeitalter der Digitalisierung und Informationsgesellschaft</li> </ul>
<b>Transfermodul</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Expertenvortrag</li> <li>Digital Lab</li> <li>Exkursion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Möglichkeiten und Herausforderungen von Digitalisierungsentwicklungen im Bereich der Value Proposition und der Services in Unternehmen, Erfahrungsbericht und Diskussion zum Mehrwert und der Vorgehensweise in Unternehmen</li> <li>Kenntnisse über den Stand von Wissenschaft und Technologien zu Digitalisierungsvorhaben mit Kundenbezug in der Industrie und Trends in diesem Bereich, Erleben der Themen und Nutzung der Erkenntnisse innerhalb eines Workshops im Digital Lab</li> <li>Besuch eines Unternehmens und Austausch zu Erfahrungen und Möglichkeiten des Einsatzes der Technologien und Methoden</li> <li>Lernen aus Berichten und Erfahrungen zur Vorgehensweise, zu Herausforderungen sowie zum Nutzen an einem konkreten Beispiel</li> </ul>
<b>Fachmodul</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Digitaler Marktplayer</li> <li>Value Proposition und Services</li> <li>Perception und Wettbewerb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vorteile, Grenzen und Möglichkeiten der Positionierung eines Unternehmens als digitaler Marktplayer und Schaffung einer verbesserten Marktpositionierung</li> <li>Finden und Nutzung einer digitalen Value Proposition eines Unternehmens auf dem Markt unter Berücksichtigung des Wettbewerbs und der Stakeholder</li> <li>Schaffung und Erarbeitung eines Mehrwerts im Bereiche Service Excellence durch die Digitalisierung und der Nutzung von bestehenden Möglichkeiten und zukünftigen Trends</li> <li>Vertiefung und Spezialisierung in der Implementierung und damit Wirkung der Digitalisierung des Unternehmens mit Fokus auf Kunden und Services in Unternehmen durch z.B. Ausarbeitung von Einflussfaktoren zu Erfolg und Misserfolg der Realisierung und konkreter Methodenanwendung</li> <li>Darlegung und Meisterung konkreter Herausforderungen innerhalb eines Workshops sowie Erarbeitung eines Mehrwertes bei der Entwicklung einer digitalen Marktstrategie und deren Wirkung</li> </ul>

## Kontakt und Beratung

**Lars Friedberger**  
**Programm Manager**

E-Mail: [lars.friedberger@kalaidos-fh.ch](mailto:lars.friedberger@kalaidos-fh.ch)

Tel: +41 44 200 19 99

Kalaidos Fachhochschule Schweiz  
Prorektorat Weiterbildung  
Jungholzstrasse 43, CH-8050 Zürich  
[www.kalaidos-fh.ch](http://www.kalaidos-fh.ch)