

Certificate of Advanced Studies in Sales & Pricing Management

Erhalten Sie einen Zugang zum Vertriebs- und Preismanagement aus verschiedenen Perspektiven und lernen Sie preispolitische Massnahmen kennen und umsetzen.

Dieses CAS vermittelt den Studierenden einen wissenschaftlich fundierten Zugang zum Vertriebs- und Preismanagement aus einer theoretischen, informationsbezogen-analytischen, strategischen, instrumentellen, implementations- und führungsbezogenen Perspektive. Erfahren Sie mehr über Preisverhandlungen, Kundenbeziehungsmanagement, Preispositionierungsstrategien und vieles mehr.

Vorteile für Studierende und Arbeitgeber

- 100% Berufstätigkeit möglich
- Hochrangige Dozierende mit jahrelanger Praxiserfahrung
- Keine Unterrichtspräsenz vor Ort
- Ansprechpersonen mit dem Service einer privaten Fachhochschule
- Zeitlich und örtlich flexibel
- Eidgenössisch anerkannter Abschluss
- CAS Baustein für DAS/DDMBA Abschluss

Zeitlich und
örtlich flexibel

Zahlen und Fakten

Abschluss

Certificate of Advanced Studies
Kalaidos FH in Sales & Pricing
Management

Start

Jederzeit

Dauer

1 Semester

Anwesenheit

Keine

ECTS-Punkte

10

Ort

Online

Gebühr

CHF 5'000 (inkl. Lehrmittel und
regulären Prüfungen)

Anerkennung

Eidgenössisch akkreditierte
Fachhochschule

Leitung

Beratung



Mirjam Gfeller
Programm Managerin
044 200 19 61
mirjam.gfeller@kalaidos-fh.ch

Anmeldung/Organisatorisches



Torben Stührmann
Projekt Manager
044 200 19 24
torben.stuehrmann@kalaidos-fh.ch

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.**

Verwendete Technologien und Kooperationspartner

In unserem individualisierten und hochmodernen Lernraum KMUnity erhalten Sie Übersichten und Zusammenfassungen Ihrer Module. Sie können Ihren Lernstand abfragen und finden eine Auflistung der wichtigsten Termine, Hilfestellungen, unterstützende Dokumente sowie Vorlagen. Unser Kooperationspartner, die KMU Akademie und Management AG stellt diesen Lernraum zu Verfügung und unterstützt Sie in medialen Fragen ebenso, wie in administrativen. Ausserdem bietet sie ein portables Tool und individuellen TechniksUPPORT. Ihre Ansprechperson ist jederzeit die Kalaidos Fachhochschule AG.

Ablauf und Begleitung

Alle Vorlesungen und Lernmaterialien werden im Online-Campus "KMUnity" zur Verfügung gestellt. Es gibt hinterlegte Podcasts und Optionen für Live-Online Modulsitzungen mit den Dozierenden. Alle Veranstaltungen sind aufgezeichnet und stehen als Download zur Verfügung. Die Studienunterlagen sowie von den Dozierenden zur Verfügung gestelltes Zusatzmaterial und Vorlagen können ebenfalls im Lernraum abgerufen werden.

Inhalt und Aufbau des Studiums

Kursziel	Lernziele	Studieninhalte
Dieses Modul vermittelt den Studierenden ein vertiefendes Wissen und Verständnis der theoretischen Grundlagen des Verkaufs- und Preismanagements sowie deren aktuelle und zukünftige Anwendung. Das Modul behandelt Fallstudien und bietet den Studierenden die Möglichkeit, eine Vielzahl relevanter Themen aus informationsbezogener, analytisch orientierter, strategischer, instrumenteller sowie umsetzungs- und managementorientierter Perspektive zu untersuchen und zu bearbeiten.	<p>Nach Abschluss des CAS sind die Studierenden u. a. in der Lage</p> <ul style="list-style-type: none"> – theoretische Grundlagen des Verkaufs- und Preismanagements kritisch zu analysieren; – Bereiche der Preispolitik und Preisstrategien aus ökonomischer und verhaltenswissenschaftlicher Sicht zu analysieren, um wesentliche Elemente von Verkaufsstrategien zu planen; – die wichtigsten Herausforderungen und Fragen des Kundenbeziehungsmanagements zu begründen; – die Umsetzung von Preismanagementstrategien zu unterstützen. – theoretische Ansätze zum Verkaufs- und Preismanagement sowohl aus akademischer als auch aus praktischer Sicht kritisch zu betrachten. 	<ul style="list-style-type: none"> – Vertriebsstrategien: Kunden, Wettbewerbsvorteil, Preispolitik – Preispositionierungsstrategien und strategische Preisoptionen – Planung und Steuerung des Vertriebs – Vertriebsorganisation und Key Account Management – Personalmanagement im Vertrieb – Kultur als Erfolgsfaktor im Vertrieb – Informationsmanagement in Vertrieb, CRM und CAS – Preisinformationen, Preisrecherche und Preiscontrolling – Verhaltenswissenschaftliche Aspekte der Preisgestaltung: Preisverhalten und Preispsychologie – Verkaufspersönlichkeit und entsprechende Verkaufskompetenzen <p>Liste nicht abschliessend.</p>

Weiterführende Ausbildungsmodule am IDP (Ausbau zu DAS / DDMBA)

CAS	DAS
<ul style="list-style-type: none"> – Digitales & Internationales Marketing – Markenführung & Integrierte Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> – Marketing

Das CAS kann mit den oben genannten CAS zum DAS ausgebaut werden. Das DAS kann nur als Vertiefung für das Masterstudium DDMBA angerechnet werden. Informieren Sie sich hierzu gerne bei uns.