



Dipl. Online-Marketingmanager/-in NDS HF

Stampfenbachstrasse 6
8001 Zürich

Tel: 044 267 70 10

Mail: zuerich@mbsz.ch

www.mbsz.ch

Nachdiplomstudien im Schweizer Bildungswesen

Eidgenössisch anerkannter Abschluss und iab-zertifiziert

Nachdiplomstudien (NDS HF) der Höheren Fachschulen (HF) zählen zu den höchsten eidgenössisch anerkannten Abschlüssen. Das NDS HF im Online-Marketing ist zudem vom iab (www.iab-switzerland.ch) zertifiziert, der Vertreterin der digitalen Werbebranche in der Schweiz.



In der Arbeitswelt wird das Nachdiplomstudium geschätzt, da es erfahrenen Berufsleuten eine Aktualisierung, Vertiefung oder Spezialisierung ihrer Fach- und Führungskompetenzen ermöglicht. Mit aktuellem Know-how tragen Sie zu Problemlösungen im Unternehmen bei, qualifizieren sich für neue Positionen und erhöhen ihre Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt.

100 % Praxisbezug

In einem Nachdiplomstudium steht die Umsetzungsfähigkeit neu erworbener Kenntnisse im Vordergrund:

Ich setze um!



Anstelle von theoretischen Prüfungen erstellen Sie Modul- und Diplomarbeiten mit selbst gewählten Themen, begleitet von Fachexperten.

Der Unterricht ist nicht frontal und theoretisch sondern praxisorientiert. Es werden Antworten für Fragen und Lösungen für Aufgaben aus der Praxis erarbeitet.

Das garantiert ein Nachdiplomstudium und unterscheidet sich so gegenüber einer Höheren Fachprüfung!

Zur Ausbildung

Der Lehrgang - unterteilt in drei Module - dauert 12 Monate und schliesst jeweils mit einer schriftlichen Arbeit und Präsentation ab. Anschliessend wird die Diplomarbeit innert 4 Monaten individuell verfasst und präsentiert.

Abschluss/Titel

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen tragen den eidgenössisch anerkannten Titel **Dipl. Online-Marketingmanager/-in NDS HF**.

Zielpublikum

Nachdiplomstudien sind geeignet für erfahrene Berufsleute, die eine Aus- bzw. Weiterbildungsmöglichkeit mit hohem Praxisbezug und rascher Umsetzungsmöglichkeit in die berufliche Tätigkeit suchen.

Zulassungsbedingungen

Zum Nachdiplomstudium zugelassen wird, wer **eine** der folgenden Bedingungen erfüllt:

- Fachausweis einer eidgenössischen Berufsprüfung (z. B. Marketing- und Verkaufsfachleute, Technische Kaufleute, Immobilienbewirtschafter)
- Diplom einer Höheren Fachprüfung (z. B. Marketing- und Verkaufsleiter, Immobilientreuhänder)
- Diplom einer Höheren Fachschule (z. B. Technik HF, Tourismus HF)
- Abschluss einer Universität oder Fachhochschule (u. a. im Ausland)

Modularer Aufbau des Studiums mit höchster Flexibilität

Das Nachdiplomstudium ist modular aufgebaut. Jedes Modul kann somit einzeln besucht werden. Bei erfolgreichem Abschluss eines Moduls wird ein Kompetenznachweis bzw. ein Zertifikat Nachdiplomkurs NDK abgegeben. Ein solcher Nachweis bleibt drei Jahre gültig und kann innerhalb dieser Zeit an das Nachdiplomstudium angerechnet werden.

Im Rahmen dieses Nachdiplomstudiums werden die folgenden Module angeboten:

- Integrierte Kommunikation (mit Online-Marketing Konzepten)
- Online-Marketing Instrumente
- E-Commerce oder Social Media & Content Marketing

Um als Nachdiplomstudium anerkannt zu werden, müssen alle drei Module erfolgreich abgeschlossen werden. Zusätzlich ist eine Diplomarbeit zu verfassen.

Die dreimonatigen Module können auch nur als Nachdiplomkurse (NDK) mit Zertifikat besucht und abgeschlossen werden:

Nachdiplomkurs (NDK) in Integrierte Kommunikation

Nachdiplomkurs (NDK) in Online-Marketing Instrumente

Nachdiplomkurs (NDK) in E-Commerce

Nachdiplomkurs (NDK) in Social Media & Content Marketing

Modul Integrierte Kommunikation (mit Online-Marketing Konzepten)

Ausgangslage

Der Ansatz der Integrierten Kommunikation umfasst die interne und externe Kommunikation mit unternehmensrelevanten Zielgruppen wie Kunden, Partnern oder Mitarbeitenden. Abgeleitet von der übergeordneten Kommunikationsstrategie wird definiert, über welche klassischen bzw. Online-Kanäle mit den Zielgruppen in Dialog getreten wird.

Zielsetzung

Nach diesem Modul sind die Studierenden in der Lage, wirksame Kommunikationskonzepte zu verfassen. Sie lernen, strategische Zielsetzungen in Botschaften und Aktionen über sämtliche Kanäle (klassisch und online) erfolgreich zu kommunizieren. Sie sind in der Lage:

- ein Integriertes Kommunikationskonzept selbstständig zu erstellen,
- Teilkonzepte für klassische und Online-Kanäle abzuleiten,
- einen erfolgversprechenden Kommunikationsmix zu konzipieren.

Inhalt

- Kommunikationspsychologie
- Strategische Kommunikation
- Der Ansatz der Integrierten Kommunikation
- Marketingkommunikation (klassisch und online)
- Interne Kommunikation (klassisch und online)
- HR-Kommunikation (klassisch und online)
- Neuromarketing
- Rechtliche Grundlagen in der Kommunikation
- Zusammenarbeit mit Agenturen

Die Studierenden erstellen und präsentieren ein (Teil-)Konzept der Integrierten Kommunikation für ihr berufliches Umfeld.

Modul Online-Marketing Instrumente

Ausgangslage

Die Kommunikation mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern hat durch die Digitalisierung viele neue Gestaltungsmöglichkeiten gewonnen. Erfolgreiche Unternehmen müssen sich fragen, wie die Customer Journey ihrer potenziellen Kunden aussieht, also wie und wo sich ihre Zielgruppen Informationen beschaffen, bis sie ein Produkt kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch nehmen. Diesen Weg gilt es, für die eigene Unternehmenspräsentation zu nutzen und in einen Dialog mit der Zielgruppe einzutreten.

Zielsetzung

Nach diesem Modul sind die Studierenden in der Lage, die verschiedenen Instrumente in der Gestaltung der Online-Kundenbeziehung effizient und zielgruppengerecht anzuwenden sowie kreative Online-Marketing-Massnahmen für ihr Unternehmen zu erarbeiten und effizient umzusetzen.

Inhalt

- Optimierung des Suchergebnisses (z. B. bei Google), SEO
- Werbung in Suchmaschinen (Google AdWords), SEA
- Online-Werbung (Display-Werbung, Affiliate, Programmatic Buying)
- Marketing über Social Media (Instagram, Facebook, LinkedIn usw.)
- Marketinginstrumente E-Mail und E-Newsletter sowie gängige Tools
- Bedeutung von Website-Gestaltung, -Navigation und Benutzerführung
- Zugriffsstatistiken und ihr Optimierungspotenzial (Google Analytics)
- Methoden zur Conversion Rate Steigerung der eigenen Website

Die Studierenden wenden die Instrumente an eigenen Beispielen aus ihrer Praxis an und präsentieren ihre Lösungen und Erfahrungen.

Wahlmodule E-Commerce oder Social Media

Beim dritten Modul wählen die Studierenden zwischen einer Spezialisierung im Bereich E-Commerce oder Social Media & Content Management.

Wahlmodul E-Commerce

Die digitale Transformation der Wirtschaft eröffnet Chancen für neue Geschäftsmodelle und Absatzwege. Die Studierenden lernen, Unternehmen kritisch zu überprüfen, weiterzuentwickeln sowie einen Online-Shop zu planen, umzusetzen und erfolgreich zu führen.

Inhalt

- Grundlagen des E-Commerce
- Innovative Geschäftsmodelle
- Rechtliche Grundlagen im E-Commerce
- Logistik und Zahlungsabwicklung im E-Commerce
- Technische Grundlagen (CMS usw.)
- Marketing für E-Commerce

Wahlmodul Social Media & Content Management

Relevante Marketing- und Unternehmenskommunikation findet immer mehr auf Social Media statt. Mit Content Marketing kann zudem die eigene Marke oder das eigene Unternehmen online positioniert werden. Die Studierenden lernen in diesem Modul, wie sie mit Social Media und Content Marketing über die Elemente Dialog, Service, Innovation und Empfehlungen, Reputation sowie Umsatz generieren können.

Inhalt

- Social-Media-Strategien entwickeln und beurteilen
- Die einzelnen Social-Media-Plattformen und ihre Möglichkeiten anwenden
- Community-Management und Krisenkommunikation auf Social Media
- Grundlagen Content, Content-Marketing und Content-Strategie
- Grundlagen Storytelling
- Redaktionsplanung

Zeiten, Daten, Preise und Ferienplan

Zeitvarianten mit Start- und Prüfungsdaten

- **Variante 1:** Montag von 14.00 bis 19.30 Uhr
Start: Montag, 4. März 2019
- **Variante 2:** Dienstag & Donnerstag, jeweils von 18.20 bis 20.50 Uhr
Start: Dienstag, 5. März 2019
- **Variante 3:** Mittwoch von 09.20 bis 14.50 Uhr
(Neu!) Start: Mittwoch, 6. März 2019
- **Variante 4:** Donnerstag von 15.20 bis 20.50 Uhr
Start: Donnerstag, 7. März 2019
- **Variante 5:** Freitag von 14.00 bis 19.30 Uhr
(Neu!) Start: Freitag, 8. März 2019
- **Variante 6:** Freitag und Samstag (vierzehntäglich)
(Neu!) Freitag von 14.00 bis 19.30 und Samstag von 09.20 bis 14.50 Uhr
Start: Freitag, 8. März 2019

Für alle Zeitvarianten gilt:

- Nächster Start ab 24. Juni 2019.
- Der Unterricht vom Nachdiplomstudium dauert 12 Monate.
- Nach dem erfolgreichen Abschluss der drei Module erstellen Sie während ca. vier Monaten Ihre Diplomarbeit.
- Terminplan mit Unterricht und Ferien finden Sie auf www.mbsz.ch .
Für andere Zeitvarianten kontaktieren Sie uns: roland.gerber@mbsz.ch.

Preise

CHF 11'700 (oder 12 Zahlungen zu CHF 990)

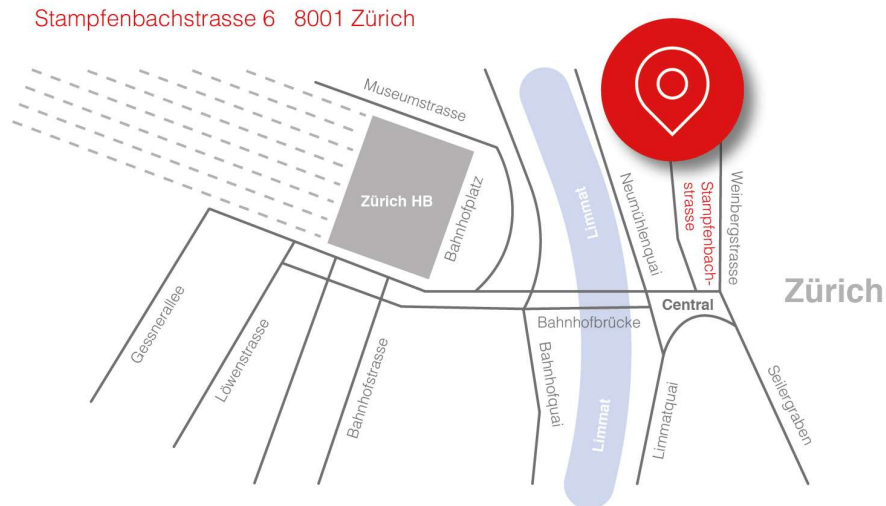
Alle obligatorischen Kursunterlagen und Prüfungsgebühren sind im Kursgeld inbegriffen. Ausgenommen davon sind kostenpflichtige Verschiebungen und Wiederholungen von Prüfungsleistungen.

Ferienplan

Informationen zu den Nachdiplomkursen (NDK) mit Zertifikat finden Sie unter: www.mbsz.ch .

Ihr Nachdiplomstudium an der MBSZ

Zentral am Standort Zürich



Berufsbegleitendes Lernen mit hohem Praxisbezug

Modularer Themenaufbau

Das Nachdiplomstudium besteht aus in sich geschlossene Themenbereichen (Modulen), die in beliebiger Reihenfolge und auch einzeln absolviert werden können.

100 % Praxisbezug

Unsere Dozentinnen und Dozenten sind erfahrene Praktiker in ihrem Gebiet und legen Wert auf die Umsetzungsfähigkeit der Studierenden.

Persönliche Betreuung

Wir sind persönlich für Sie da und begleiten Sie durch Ihre Ausbildung.