



Dipl. Sales Manager/-in NDS HF*

Stampfenbachstrasse 6
8001 Zürich

Tel. 044 267 70 10

Mail: zuerich@mbsz.ch

www.mbsz.ch

Nachdiplomstudien im Schweizer Bildungswesen

Anerkannter Abschluss

Nachdiplomstudien (NDS HF) zählen zu den höchsten Abschlüssen der Höheren Fachschulen (HF).

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 gleichzeitig ihre Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt.

100 % Praxisbezug

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

Ich setze um!



Durch die Bearbeitung konkreter Fragestellungen aus ihrer beruflichen Tätigkeit profitieren die Studierenden auch voneinander.

Statt theoretischer Prüfungen erstellen die Studierenden Modul- und Diplomarbeiten mit selbst gewählten Themen, begleitet von Fachexperten. So können Lösungsansätze für aktuelle Aufgaben in der beruflichen Praxis erarbeitet werden.

Zur Ausbildung

Das Nachdiplomstudium dauert 12 Monate unterteilt in drei Module. Danach schliesst sich eine Phase für die Erstellung einer Diplomarbeit an.

*Ausweis/Titel

Erfolgreiche Absolventen/-innen erhalten nach Abschluss des Anerkennungsverfahrens den eidg. anerkannten und geschützten Titel:

dipl. Sales Manager/-in NDS HF

Das Gesuch wurde eingereicht und vom sbfi (Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation) bestätigt. Mit Start März 2019 beginnt das Anerkennungsverfahren.

Zielpublikum

Die Nachdiplomstudien eignen sich hervorragend für Berufsleute, die nicht den klassischen Unterricht suchen. In Workshops setzen sich die Teilnehmenden mit den Themen auseinander und vertiefen die theoretischen Kenntnisse in ihre Praxis.

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 - 12 Personen, maximal sind 14 Teilnehmer/-innen pro Klasse zugelassen.

Zulassungsbedingungen

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

- Fachausweis einer eidgenössischen Berufsprüfung
- oder mehrjährige und qualifizierte Berufspraxis ohne Diplom (mit persönlichem Gespräch „sur dossier“)
- oder Diplom einer höheren Fachprüfung
- oder Diplom einer Höheren Fachschule
- oder Abschluss einer Universität oder Fachhochschule (u. a. vom Ausland).

Aufbau des Studiums

Das Nachdiplomstudium setzt sich aus drei Modulen zusammen. Die Module sind in sich geschlossen und lassen sich in beliebiger Reihenfolge absolvieren. Es können auch nur einzelne Module besucht werden.

Folgende Module werden angeboten:

- Verkaufsmanagement
- Verkaufstraining
- International Sales Management / E-Commerce (Wahlmodule)

Für den erfolgreichen Abschluss dieses Nachdiplomstudiums müssen die Module Verkaufsmanagement und Verkaufstraining sowie eines der beiden Module International Sales Management oder E-Commerce besucht und die entsprechenden Prüfungsanforderungen bestanden werden. Zusätzlich ist eine Diplomarbeit zu verfassen.

Die Module Verkaufstraining, Verkaufsmanagement, E-Commerce und Internationales Management können einzeln als Nachdiplomkurs (NDK) besucht werden und mit einem Zertifikat abgeschlossen werden. Für fortführende Informationen besuchen Sie unsere Website www.mbsz.ch.

Modul Verkaufsmanagement

Ausgangslage

In diesem Modul beschäftigen Sie sich mit betriebs- und vertriebswirtschaftlichen Herausforderungen. Sie analysieren die aktuelle Marktsituation und entwickeln eine passende Strategie. Diese bildet die Grundlage, um eine Firma in den direkten Marktaktivitäten effizient in ihren Wachstumsüberlegungen zu begleiten.

Zielsetzung

Die Studierenden können nach diesem Modul eine auf den relevanten Markt abgestimmte Vertriebsstrategie im Dienstleistungs-, Konsum- und Investitionsgüter Umfeld entwickeln und implementieren. Die Mechanismen der Preisgestaltung sowie der absatzorientierte Aufbau eines direkten und indirekten Vertriebssystems befähigen die Studierenden, die unterschiedlichen Märkte aus der Vertriebsperspektive optimal zu bedienen.

Inhalt

- Verkauf im Kontext des gesamten Marketingumfeldes
- Entwicklung von Vertriebsambitionen und –zielen sowie Vertriebsstrategie
- Vertriebsplanung zur Steuerung von zentralen und dezentralen Vertriebseinheiten
- Das strategische Key Account Management zur fokussierten Betreuung von Schlüsselkunden
- Lean Sales – von der Anfrage bis zum Inkasso
- Führungsstile und –techniken im Vertrieb
- Vertriebscontrolling mit Balanced Scorecard und vertriebsorientierten KPI
- Rechtliche Grundlagen im Vertrieb

Nutzen für die Teilnehmenden

Die Studierenden erwerben in diesem Modul das notwendige Wissen, um

- die wesentlichen strategischen Eckpfeiler des Vertriebs praxisgerecht einzusetzen,
- die für das eigene Unternehmen relevanten Absatzstrukturen aufeinander abzustimmen und effizient zu nutzen,
- Mitarbeiter mittels geeigneten Coaching-Instrumenten zu fördern.

Modul Verkaufstraining

Ausgangslage

Das Berufsbild des Verkäufers beinhaltet ein vielfältiges Spektrum. Die Repräsentation der Unternehmung sowie die Begleitung des unternehmerischen Erfolges werden sehr stark durch die Fähigkeiten des Vertriebes geprägt. Vertriebseffizienz ist der Garant für die konsequente Umsetzung einer definierten Wachstumsstrategie.

Zielsetzung

Die Studierenden erkennen ihre eigenen Vertriebsstärken und lernen, diese gezielt einzusetzen. Die unterschiedlichen Vertriebssituationen werden durch professionelle Vertriebsinstrumente begleitet und unterstützen den künftigen Vertriebs Erfolg.

Inhalt

- Der persönliche Vertriebsstil
- Konsumentenverhalten im Kontext von Kommunikationseinwirkung
- Verkaufspsychologie und Verkaufsgespräch
- Business Development und Akquisition
- Beschwerdemanagement
- Verkaufshilfsmittel und Präsentationstechnik
- Business Knigge im Vertrieb
- Digital Sales und Cross Media-Aktivitäten

Nutzen für die Teilnehmenden

Die Studierenden erwerben in diesem Modul das notwendige Wissen, um

- ihr persönliches Verkaufs-Know-how zu stärken,
- die neuesten Erkenntnisse des nationalen und internationalen Konsumentenverhaltens zu erkennen, zu verstehen und zu nutzen,
- den Einsatz von unterschiedlichen Vertriebsplattformen zu nutzen.

Wahlmodule International Sales Management oder E-Commerce

Beim dritten Modul wählen die Studierenden zwischen einer Spezialisierung im Bereich International Sales Management oder E-Commerce.

Wahlmodul International Sales Management

Bei der internationalen Vertriebsorientierung von Unternehmen liegt eine wesentliche Herausforderung im Verständnis der unterschiedlichen Kulturen. Die Studierenden lernen, die interkulturellen Zusammenhänge der wichtigsten Handelspartner der Schweiz zu verstehen, internationale Chancen- und Risikopotenziale fundiert zu analysieren und auf das eigene Geschäftsmodell zu adaptieren.

Inhalt

- Internationale Positionierung und Differenzierung
- Interkulturelles Management
- Markteintritts- und Marktwachstumsfaktoren
- Rechtliche Aspekte im internationalen Vertrieb
- International Business Development
- Komplexität der internationalen Vertriebsführung
- Best Practice Studie

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 (z. B. CMS)
- Marketing für E-Commerce

Zeiten, Daten, Preise und Durchführung

Zeitenvarianten mit Stardaten 2019

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

- Nächste Starts ab 24. Juni und 4. November 2019
- Der Unterricht im 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

Ort

MBSZ, Stampfenbachstrasse 6, 8001 Zürich

Preise

Gesamtkurs CHF 13'800 (oder 12 Zahlungen zu CHF 1'200)

Alle obligatorischen Kursunterlagen und die Prüfungs-/Diplomgebühren sind im Kursgeld inbegriffen.
Ausnahme davon sind kostenpflichtige Verschiebungen oder Wiederholungen von Prüfungsleistungen.

Nachdiplomkurse (NDK)

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

Ihr Nachdiplomstudium an der MBSZ

Zentral am Standort Zürich (fünf Gehminuten vom Zürich HB entfernt)



Berufsbegleitendes Lernen mit hohem Praxisbezug

Modularer Themenaufbau

Die Nachdiplomstudien bestehen aus in sich geschlossenen Themenbereichen (Modulen). Sie können sie flexibel in beliebiger Reihenfolge innert drei Jahren oder einzeln als Nachdiplomkurse absolvieren.

100 % Praxisbezug

Unsere Dozierende sind erfahrene Praktiker und unterstützen Sie in Ihrer Umsetzungsfähigkeit. Der Unterricht ist vergleichbar mit Workshops und das Prüfungswesen definieren Sie mit Ihren Schwerpunkten.

Persönliche Betreuung

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

Flexibler Unterrichtsbesuch

Verpasste Unterrichtseinheiten können Sie in der Parallelklasse vor- bzw. nachholen. Ein Unterbruch nach jedem Modul und eine Fortsetzung innert drei Jahren ist möglich.