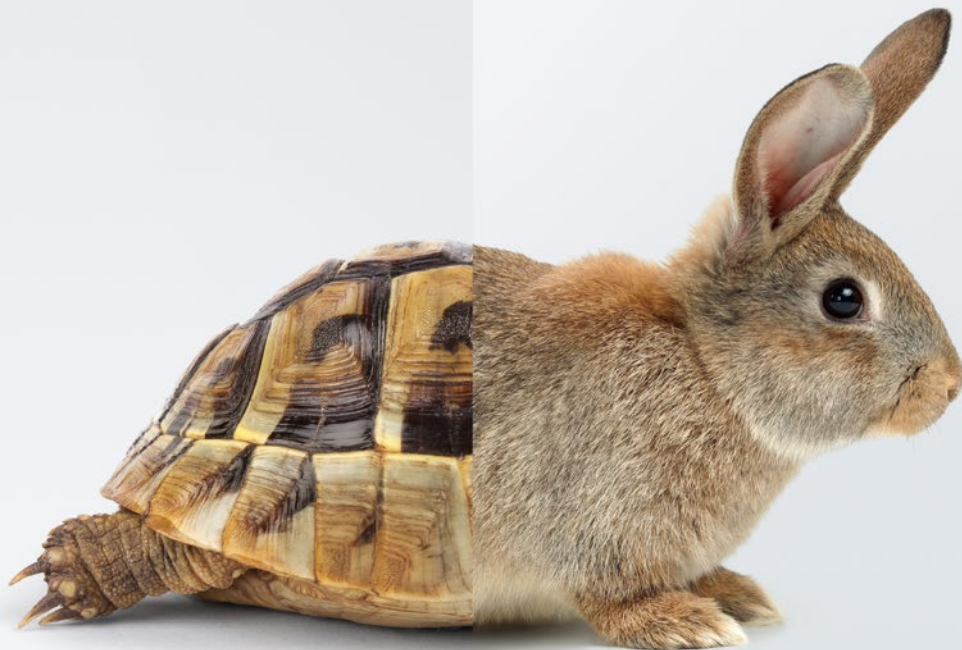


Agile Marketingorientierung

Certificate of Advanced Studies (CAS)



Building Competence. Crossing Borders.

Lehrgang

Erweitern Sie Ihre Fachkompetenz

Lernen Sie, Veränderungen im Markt zu erkennen, rasch aufzunehmen und umzusetzen.

AUSGANGSLAGE

Das heutige Marktumfeld ist von einer zunehmenden Dynamik und Komplexität geprägt. Für Unternehmen stellt dies eine immer grösser werdende Herausforderung dar. So bleibt auch das Marketing, das als zentrales Bindeglied zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden fungiert, von dieser Entwicklung nicht unberührt. Neue Organisationsstrukturen und flexiblere Marketingprozesse sind unumgänglich. Rasche Reaktionszeiten und Agilität zählen heute zu zentralen Voraussetzungen von Marketeers.

Im CAS Agile Marketingorientierung entwickeln Sie ein Verständnis dafür, wie Agilität erfolgreich im Marketing eingeführt wird und was sie aus organisatorischer und strategischer Sicht für Ihre Marketingorganisation bedeutet.

LERNZIELE UND NUTZEN

Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs kennen Sie die Potenziale und Einsatzmöglichkeiten der Agilität sowie verschiedene Methoden und Instrumente, um Agilität im Marketing zu steigern und effizient einzusetzen. Zudem können Sie

- aktuelle und zukünftige Marketingtrends und Kundenbedürfnisse frühzeitig identifizieren und entsprechende Marketingmassnahmen daraus ableiten, planen und realisieren;

- mögliche Herausforderungen und Hindernisse, die bei der Implementierung von Agilität im Marketing auftreten können, proaktiv und gezielt angehen;
- Marketingprozesse auf deren Agilitätsniveau hin überprüfen und entsprechende Massnahmen zur Agilitätssteigerung ausarbeiten und verwirklichen;
- ein eigenes, agiles Marketingkonzept für Ihre Organisation erstellen.

Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, ein Scrum-E-Learning sowie die Prüfung zum «Professional Scrum Master I» zu absolvieren.

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte unterschiedlicher Funktionen im Marketing, die ihre Kompetenzen im Hinblick auf die Agilität im Marketing erweitern möchten. Ebenso eignet er sich aber auch für Personen aus anderen Bereichen, die Schnittstellen zum Marketing aufweisen (z. B. Verkauf, Produktion, IT sowie Forschung und Entwicklung), sowie für Personen aus Produktteams, die in Unternehmen abteilungsübergreifend tätig sind.

Aufbau und Inhalt

Mit methodischer Vielfalt zum nachhaltigen Lerneffekt

In kompakten, praxisorientierten Modulen vermitteln wir Fachwissen, von dem Sie in Ihrem Arbeitsalltag profitieren.

MODULÜBERSICHT

MODUL 1 6 ECTS-Credits	MODUL 2 6 ECTS-Credits
Aufbau einer agilen Marketingorganisation	Agile Marketingprozesse
<ul style="list-style-type: none">– Agilität im Marketing– Strategiesicht auf die Agilität im Marketing– Aufbau einer agilen Marketingorganisation– Kultursicht auf die Agilität im Marketing	<ul style="list-style-type: none">– Agile Marketingprozesse– Agilität in den Bereichen Branding, Kommunikation und Content– Agilität in Daten und Systemen– Agilität durch Co-Creation und Netzwerke im Marketing

METHODIK

Wichtige Bestandteile des Lehrgangs sind die unmittelbare Anwendung der theoretischen Grundlagen mithilfe von Fallstudien und Praxisbeispielen sowie die Reflexion und Diskussion vor dem eigenen Erfahrungshintergrund. Gruppenarbeiten und Präsentationen ergänzen den Frontalunterricht.

DOZIERENDE

- Dozierende der ZHAW School of Management and Law und externer Hochschulen mit ausgewiesener Praxiserfahrung im Marketing und mit Agilität
- Erfahrene Praktikerinnen und Praktiker mit Fachkompetenzen im Bereich Marketing

Weitere Informationen finden Sie hier:

>>> www.zhaw.ch/imm/casamor

Kontakt

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch



Brian Rüeger
Leiter Institut für Marketing
Management



Reto Heierli
Wissenschaftlicher Mitarbeiter /
Projektleiter Institut für Marketing
Management

STUDIENLEITUNG

Brian Rüeger, Prof. Dr.
Institut für Marketing Management
Telefon +41 58 934 68 75
brian.rueeger@zhaw.ch

PROGRAMM-MANAGER

Reto Heierli
Institut für Marketing Management
Telefon +41 58 934 45 97
reto.heierli@zhaw.ch

ADMINISTRATION UND ANMELDUNG

ZHAW School of Management and Law
Customer Service Weiterbildung
Theaterstrasse 15b
Postfach
8401 Winterthur
Telefon +41 58 934 79 79
info-weiterbildung.sml@zhaw.ch

Institut für Marketing Management (IMM)

Das Institut für Marketing Management (IMM) der ZHAW School of Management and Law ist darauf ausgerichtet, wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen rund um das Marketing miteinander zu verknüpfen.

Die Aktivitäten des IMM decken das Spektrum des modernen Marketings in Forschung und Entwicklung, Dienstleistung, Weiterbildung und Lehre ab. Folgende Fachstellen sind Teil des IMM: Service Lab, Behavioral Marketing, Strategic Customer Relationship Management, Product Management, Communication & Branding, Digital Marketing.

Das Institut arbeitet mit Grossunternehmen, kleineren und mittleren Unternehmen (KMU), Non-Profit-Organisationen und Privatpersonen, aber auch mit Partnerhochschulen auf nationaler und internationaler Ebene zusammen. Das gut ausgebaute Expertennetzwerk ermöglicht ein umfassendes Know-how, das kontinuierlich weiterentwickelt und in die Aktivitäten integriert wird. Neben dem CAS Agile Marketingorientierung bietet das IMM noch weitere Weiterbildungslehrgänge an.

>>> www.zhaw.ch/imm

Organisatorisches

Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns online für weitere Informationen.

AUFNAHMEBEDINGUNGEN

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen oder Universitäten mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung. Berufsleute ohne Hochschulabschluss können aufgenommen werden, sofern sie über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsausweise (höhere Fachschule oder höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Fachausweis/Diplom) verfügen. Über die definitive Zulassung entscheidet die Studienleitung.

ANMELDUNG

Die Anmeldung zu den einzelnen Kursen erfolgt online. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. >>> www.zhaw.ch/imm/casamor

TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 24 Personen beschränkt.

DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:

>>> www.zhaw.ch/imm/casamor

ARBEITSAUFWAND

Für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs werden 12 ECTS-Credits (European Credit Transfer System) vergeben. Pro Credit ist mit einem Arbeitsaufwand von 25 bis 30 Stunden zu rechnen. Für den gesamten Lehrgang entspricht dies 300 Stunden.

LEISTUNGSNACHWEIS

Der Leistungsnachweis ist als Gruppenarbeit und in Form eines mündlichen Referats (Posterpräsentation) zu erbringen.

UNTERRICHTSORT

Der Unterricht findet in den Räumlichkeiten der ZHAW School of Management and Law (SML) in Winterthur statt, zwei Gehminuten vom Bahnhof Winterthur entfernt.

>>> www.zhaw.ch/sml/campus

DAUER

Der Lehrgang umfasst ca. 16 Unterrichtstage und wird über einen Zeitraum von vier Monaten berufsbegleitend absolviert.

ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpflcht von mindestens 80 Prozent verleiht die SML das «Certificate of Advanced Studies in agiler Marketingorientierung».

KOSTEN

Die Kurskosten betragen CHF 7800.– pro Person. Darin ist sämtliches Kursmaterial enthalten.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen für Weiterbildungsveranstaltungen an der SML finden Sie unter:

>>> www.zhaw.ch/sml/atb-wb

Informationsapéros

Gerne berät Sie der Programm-Manager in einem persönlichen Gespräch oder an einem der Informationsapéros.

>>> www.zhaw.ch/imm/info-apero

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml



swissuniversities