

CAS

Marketingmanagement und Sales mit Fokus KI

Überblick

Abschluss:	Certificate of Advanced Studies der Universität Bern
Umfang:	18 ECTS
Dauer:	8 Lehrgangsmodule à 3 Tage ca. 9 Monate
Ort:	Bern
Sprache:	Deutsch
Kosten:	CHF 11'800.-

Studienleitung

Prof. Dr. Harley Krohmer ist seit 2004 Institutsdirektor und Professor für Marketing am Institut für Marketing und Unternehmensführung der Universität Bern. Seine Forschungsschwerpunkte sind Markenmanagement und Preismanagement. Er ist Co-Autor des englischsprachigen Lehrbuches „Marketing Management“ und Autor zahlreicher Publikationen in international führenden wissenschaftlichen Fachzeitschriften. Als Berater und Verwaltungsrat hat er zahlreiche Praxiserfahrungen in diversen Branchen gesammelt und baut so die Brücke zwischen Theorie und Praxis.



Inhaltsübersicht

CAS Marketingmanagement und Sales mit Fokus KI

Entdecke die Schlüsselkomponenten und Strategien des modernen Marketings. Von klassischen Marketinggrundlagen bis hin zu neuesten digitalen Trends, allen voran Künstliche Intelligenz (KI) – dieser Kurs bietet tiefgehende Einblicke und praktische Anwendungen, um dich optimal auf die Herausforderungen und Chancen in der dynamischen Welt des Marketings vorzubereiten. Erfahre, wie du durch innovative Marketingstrategien, effektives Produkt- und Preismanagement in B2C- und B2B-Segmenten, sowie zielgerichtete Verkaufstaktiken deine berufliche Entwicklung vorantreiben kannst.

Modul 1: Kundenverhalten und Marketingstrategie

In diesem Modul erforschst du das Verhalten von Käufer:innen und Verkäufer:innen und entwickelst fundierte Marketingstrategien durch detaillierte Analyse des Austauschprozesses und der Interventionsmöglichkeiten im Markt.

Modul 3: Marktanalyse und Marketingplanung

Dieses Modul vermittelt dir die Grundlagen der Marktforschung, von der Datenbeschaffung bis zur Dateninterpretation. Ebenfalls erforschst du, wie KI den Marktforschungsprozess neu definiert und wendest diese Erkenntnisse an, um effektive Marketingstrategien zu entwickeln.

Modul 5: Verkaufsstrategie und Verkaufsmanagement

Du erkundest Techniken zur Steigerung von Umsatz, Gewinn und Cashflow durch effektives Verkaufsmanagement unter Einsatz von KI, inklusive der Gestaltung von Vertriebswegen und der Beziehungspflege zu Key Accounts.

Modul 7: B2B Marketing und Dienstleistungsmarketing

Die Besonderheiten des B2B-Marketings werden im Rahmen dieses Moduls analysiert. Du diskutierst zudem Predictive Analytics, sowie neue Ansätze im Dienstleistungs- und vertikalem Marketing.

Modul 2: Produkt-, Innovations- und Preismanagement mit KI

Du vertiefst dein Verständnis von Produktstrategien, Innovationsmanagement und Preisgestaltung, um die Wertschöpfung zu maximieren und sowohl den Zeit- als auch den Qualitätswettbewerb erfolgreich zu gestalten.

Modul 4: Branding und Kommunikationsmanagement

Dieses Modul behandelt den Prozess des Markenmanagements, von der Strategieentwicklung bis zur Kommunikation, und zeigt dir, wie Marken effektiv aufgebaut, gestärkt und geschützt werden können.

Modul 6: Digitales Marketing mit KI

In diesem Modul erlernst du, wie du dein Marketing an das digitale Zeitalter anpassen kannst, mit Fokus auf Onlinemarketing, Suchmaschinenoptimierung, Social-Media-Strategien und Marketing Automation.

Modul 8: Umsetzung der Marketing- und Verkaufsstrategie

Du diskutierst in diesem Modul Methoden zur effektiven Umsetzung von Marketing- und Verkaufsstrategien und verbesserst Marketing- und Verkaufsorganisationen durch Einsatz von KI. Dabei lernst du, den ROI deiner Marketingaktivitäten zu messen.

