

CAS

Marktorientierte BWL 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

Dr. Caroline Kähr Serra ist Programmleiterin des EMBA in Marketing Management der Abteilung Marketing am Institut für Marketing und Unternehmensführung der Universität Bern. Zudem ist sie Affiliate Member der McGill University in Kanada. Neben der Tätigkeit als Programmleiterin ist sie als Dozentin an verschiedenen Universitäten sowie als Forscherin im Bereich der Unternehmensentwicklung tätig.



Inhaltsübersicht

CAS Marktorientierte BWL MIT FOKUS KI

Der CAS-Lehrgang in Marktorientierter Betriebswirtschaftslehre mit Fokus KI bietet dir fundierte Einblicke in die strategische Unternehmensführung aus einer markt- und kundenorientierten Perspektive. Du erlernst wichtige Aspekte der Planung, Strategieumsetzung und des Controllings. Der Kurs deckt Themen vom strategischen Management über finanziellen Grundlagen bis hin zur Digitalisierung und Innovation ab. Eine abschliessende Unternehmenssimulation ermöglicht dir die praktische Anwendung des Gelernten. Der Unterricht wird von hochqualifizierten Dozierenden aus Theorie und Praxis bestritten und machen es ideal für Personen, die ihre beruflichen Fähigkeiten in Leitung, Koordination oder Fachverantwortung weiterentwickeln möchten.

Modul 1: Strategisches Management und Geschäftsmodelle

Du erlernst die Grundlagen des strategischen Managements und entwickelst marktorientierte Geschäftsmodelle im Kontext des eigenen Unternehmens.

Modul 3: Finanzgrundlagen und Jahresabschluss

Du erhältst Einblicke in die Rechnungslegung und die Analyse von Finanzkennzahlen. Du lernst, wie man effektive Controlling-Systeme implementiert und Finanzdaten zur Unterstützung strategischer Entscheidungen nutzt.

Modul 5: Digitalisierung und neue Technologien

Die Herausforderungen der digitalen Transformation stehen im Mittelpunkt dieses Moduls. Untersuche die Digitalisierung von Kundenprozessen und lerne, wie künstliche Intelligenz zur Optimierung der Customer Journey und Value Chain beitragen kann.

Modul 7: Leadership

Führungskompetenzen stehen im Zentrum dieses Moduls. Befasse dich mit verschiedenen Führungsansätzen, der Wirkung von Führung auf die Mitarbeitendenmotivation und den Einsatz von Führungsinstrumenten in unterschiedlichen Situationen.

Modul 2: Business Development und Projektmanagement

Erkunde die Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensideen von der Gründung bis zur Exit-Strategie. Diskutiere über Projektmanagement und wie es dazu beitragen kann, Initiativen innerhalb etablierter Unternehmen erfolgreich umzusetzen.

Modul 4: Changemanagement und Innovation

Dieses Modul konzentriert sich auf die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen in Bezug auf Veränderungen. Erlerne Methoden des Changemanagements und der Innovation, unterstützt durch Fallstudien, die zeigen, wie Veränderungen erfolgreich entwickelt und umgesetzt werden können.

Modul 6: Controlling und Performance Measurement

Es wird dir gezeigt, wie Controlling zur strategischen und operativen Steuerung von Unternehmen eingesetzt wird. Beschäftige dich mit Kennzahlen, Deckungsbeitragsrechnungen und Investitionsrechnungen, um damit fundierte Entscheidungen zu treffen.

Modul 8: Planspiel

Das Planspiel bildet den Abschluss des Lehrgangs und verbindet alle erlernten Inhalte. Du setzt strategische Entscheidungen um und analysieren deren Auswirkungen auf das Unternehmen. Dies erlaubt dir, tiefere Einblicke in die Unternehmensdynamik zu erhalten.

