

Institut für Marketing



Universität St.Gallen



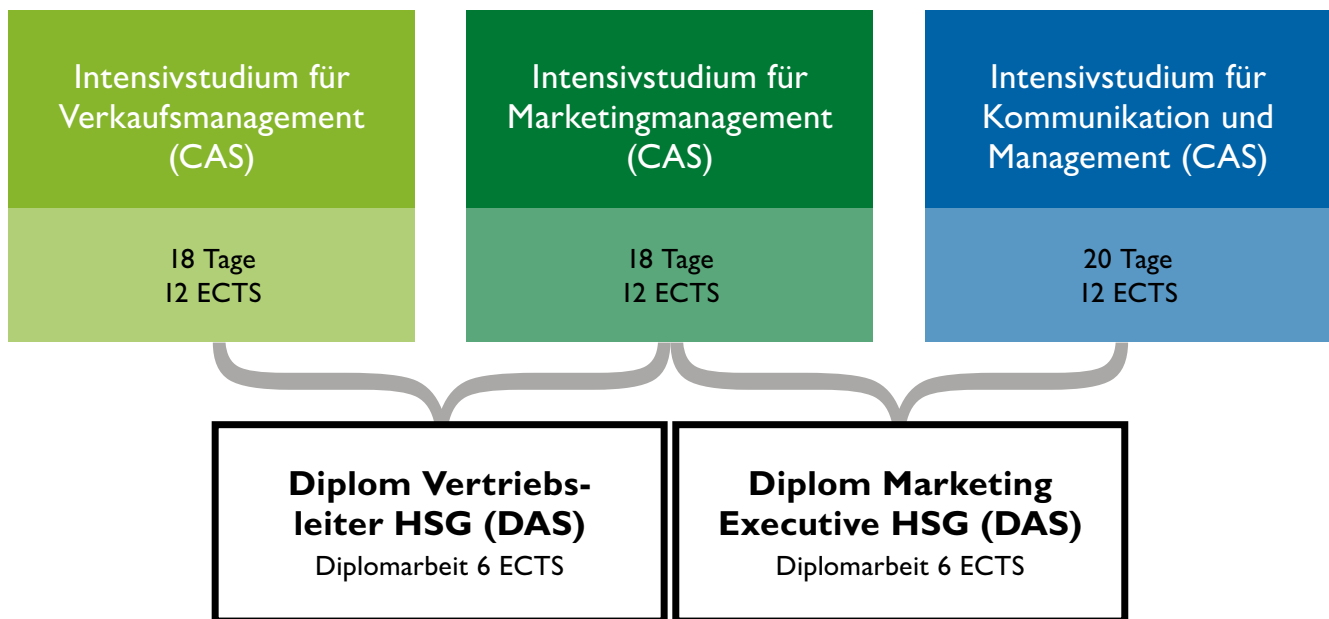
*“From insight  
to impact”* 

Die Weiterbildungsdiplome  
in Marketing, Vertrieb  
und Kommunikation an der  
Universität St.Gallen (HSG)

# Die Weiterbildungsdiplome in Marketing, Vertrieb und Kommunikation

Unsere Weiterbildungsdiplome sind modular aufgebaut und bieten den Teilnehmenden die Flexibilität auf individuellen Wegen und im selbst gewählten Tempo fundiertes

praxisorientiertes Wissen für die eigene Karriere zu erwerben.



Unsere Weiterbildungsdiplome, der Diplom «Marketing Executive HSG» und der Diplom «Vertriebsleiter HSG» verbinden die Vermittlung praxisrelevanter Themen mit dem Transfer auf die konkreten Problemstellungen der Teilnehmenden. Dazu setzen wir auf ein mehrstufiges Lernkonzept, welches Vorbereitungsaufgaben mit Vertiefungsübungen und Transferaufträgen so verknüpft, so dass eine Anwendung auf die individuelle Problemstellung der Teilnehmenden gewährleistet wird. In Gruppen-

und Projektarbeiten fördern wir den Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden und tragen damit zu einem Perspektivenwechsel und der Entwicklung neuer Lösungsansätze bei. Mit der Diplomarbeit vertiefen Teilnehmende praxisrelevante Fragestellungen und erarbeiten tragfähige Lösungen für das eigene Unternehmen.

Die aktuellen Starttermine der Weiterbildungen finden Sie unter [www.ifm.unisg.ch/weiterbildung](http://www.ifm.unisg.ch/weiterbildung).

# Die Studien im Überblick

## Der Weg zum Weiterbildungsdiplom am Institut für Marketing an der Universität St.Gallen (HSG)

Im Rahmen ihrer Studien zu den Weiterbildungsdiplomen kombinieren die Teilnehmenden zeitlich gestaffelt den Besuch von zwei unserer drei Intensivstudiengänge zum

Verkaufs-, Marketing- bzw. Kommunikationsmanagement. Mit der erfolgreichen Diplomarbeit zu einem praxis- und teilnehmerrelevanten Gebiet wird dann das jeweilige Weiterbildungsdiplom von der Universität St.Gallen (HSG) und dem Institut für Marketing verliehen (siehe Abbildung).

Intensivstudium Verkaufsmanagement (CAS)	Intensivstudium Marketingmanagement (CAS)	Intensivstudium Kommunikation und Management (CAS)
<p>Modul 1: Spitzenleistungen im Vertrieb</p> <p>Modul 2: Kundengruppen differenziert bearbeiten</p> <p>Modul 3: Verkaufsprozesse wirksam gestalten</p> <p>Modul 4: Wachstum mit dem Verkauf</p> <p>Modul 5: Führung von Verkaufsmitarbeitern und Verkaufsorganisation</p> <p>Modul 6: Verkaufperformance</p>	<p>Modul 1: Marktorientierte Strategien für profitables Wachstum</p> <p>Modul 2: Marketing Intelligence</p> <p>Modul 3: Leistungs- und Kundenmanagement</p> <p>Modul 4: Brand Management und Digitales Marketing</p> <p>Modul 5: Distribution und Preis</p> <p>Modul 6: Marketing Performance Management</p>	<p>Modul 1: Wirkungsvolle Unternehmenskommunikation</p> <p>Modul 2: Führung von Marken</p> <p>Modul 3: Corporate Communication</p> <p>Modul 4: Kommunikation in Veränderungsprozessen</p> <p>Modul 5: Interaktives Marketing und digitale Medien</p> <p>Modul 6: Communication Performance</p>

Alle Studiengänge sind offiziell anerkannte Weiterbildungen der Universität St.Gallen (HSG) mit höchsten Gütesiegeln und Akkreditierungen. Für ein späteres mögliches Master-Studium erhalten Sie mit Ihrem Weiterbildungsdiplom 30 ECTS Punkte.

### Ihre Investition

Die Teilnahme an einem der Studiengänge kostet insgesamt CHF 29'500.-, inklusive Pausenverpflegungen und Mittagessen. Kosten für die weitere Verpflegung und Unterkunft sind von den Teilnehmenden selbst zu tragen.

### Das Studium zum Diplom «Marketing Executive HSG»

Nur mit einer integrierten Sichtweise können Führungskräfte komplexe Marketing-Probleme lösen. Ziel des Diploms «Marketing Executive HSG» ist es deshalb, den Teilnehmenden ein ganzheitliches Marketing-Verständnis zu vermitteln. Die Inhalte orientieren sich an aktuellen und zukünftigen Anforderungen von mittleren und oberen Führungskräften. Die praxiserprobten Methoden und innovativen Konzepte helfen Ihnen, die tägliche Arbeit effektiver und effizienter zu gestalten.

### Zielgruppen des Weiterbildungsdiploms

#### «Marketing Executive HSG»

Das berufsbegleitende Weiterbildungsdiplom «Marketing Executive HSG» eignet sich als fundierte und praxisorientierte Weiterbildung für verschiedene Arbeitsprofile. Im Mittelpunkt stehen dabei Mitarbeiter aus Marketing, Verkauf oder Kommunikation, welche über eine gewisse Managementenerfahrung verfügen bzw. in Zukunft Führungsaufgaben im Unternehmen übernehmen wollen. Das Studium richtet sich an Marketingverantwortliche und Marketingleiter, Kommunikationsexperten und Mitarbeiter in der Unternehmenskommunikation, Markenverantwortliche und Mitarbeiter aus dem Produktmanagement sowie Geschäftsführer und Bereichsleiter mit einem hohen Anteil an Marketing-, Vertriebs- oder Kommunikationsaufgaben im Unternehmen. Ein Erststudium ist nicht erforderlich.

## Das Studium zum Diplom «Vertriebsleiter HSG»

In diesem berufs begleitenden Weiterbildungsdiplom lernen Manager und High Potentials aus Vertrieb und Kundenmanagement fundierte und aktuelle Konzepte, Methoden und Instrumente kennen und anwenden, die sie bei ihrer täglichen Führungsarbeit unterstützen.

Die Teilnehmenden lernen fundierte und aktuelle Konzepte, Methoden und Instrumente, die sie bei Ihrer täglichen Führungsarbeit in Vertrieb und Kundenmanagement unterstützen.

Sie lernen, den Vertrieb nach neuesten Erkenntnissen zu führen und Erfolgsfaktoren gezielt umzusetzen.

### Zielgruppen des Studiums zum Diplom «Vertriebsleiter HSG»

Das Studium richtet sich an erfahrene Manager und High Potentials aus Vertrieb und Kundenmanagement in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Ein Erststudium ist nicht erforderlich.

## Ihr Nutzen aus einem Weiterbildungsdiplom in Marketing, Verkauf und Kommunikation

- Fundierte und zukunftsorientierte Impulse für Ihre Managementaufgaben und Ausbau Ihrer Vertriebs- und Verkaufskompetenzen.
- Inputs und Diskussionen mit erfolgreichen Verkaufsprofis und führenden Forschern, die Ihnen Verkaufswissen aus erster Hand vermitteln.
- Lösungen für individuelle Praxisprobleme durch Transferaufgaben, Fallstudien und betreute Projektarbeiten.

- Intensiver Erfahrungsaustausch mit kompetenten Verantwortlichen aus dem Verkaufs-, Kommunikations- und Marketingbereich anderer Unternehmen und Branchen.
- Die Möglichkeit, Ihr Netzwerk an Vertriebs-, Kommunikations- und Marketingprofessionals branchenübergreifend zu erweitern.
- Anrechnung erbrachter Leistungen auf die Studiengänge zum Executive MBA HSG.
- Weiterbildung an einer führenden Universität mit dem Institut für Marketing

## Die Universität St.Gallen (HSG)/ Das Institut für Marketing

Unsere Vision: Als eine der führenden Wirtschaftsuniversitäten Europas sind wir global anerkannt als Denkplatz für aktuelle Probleme von Wirtschaft und Gesellschaft sowie für die Förderung integrativ denkender, unternehmerisch und verantwortungsvoll handelnder Persönlichkeiten.

[www.unisg.ch](http://www.unisg.ch)

Das Institut für Marketing der Universität St.Gallen wird als unternehmerische Einheit durch die Professoren Dr. Sven Reinecke (Geschäftsführender Direktor), Dr. Christian Belz und Dr. Marcus Schögel geführt. Rund 35 Mitarbeitende befassen sich mit innovativen Themen zu Vertrieb, Marketing und Kommunikation in verschiedenen Branchen und besonders auch im Business-to-Business-Marketing. Unser Ziel ist es dabei, die eigene Entwicklung mit führenden Unternehmen zu verknüpfen.

[www.ifm.unisg.ch](http://www.ifm.unisg.ch)

Institut für Marketing  
Universität St.Gallen (HSG)  
Dufourstrasse 40a  
CH-9000 St.Gallen

+41 (0)71 224 28 20  
[ifm-weiterbildung@unisg.ch](mailto:ifm-weiterbildung@unisg.ch)  
[www.ifm.unisg.ch](http://www.ifm.unisg.ch)



AKKREDITIERUNGEN