

Berufsbegleitendes  
Zertifikatsstudienprogramm

## MARKETING & SALES

Der Absatz von Produkten und Dienstleistungen gehört traditionell zu den kritischen Erfolgsfaktoren von Unternehmen. Für viele Unternehmen wird es aufgrund der Veränderungen im Nachfrageverhalten, eines zunehmend globalen Wettbewerbs und neuer technologischer Herausforderungen zunehmend schwieriger, auf angestammten Absatzmärkten erfolgreich zu sein. Neue Ansätze und Instrumente sind erforderlich, um in der Erfolgsspur zu bleiben oder dorthin zurückzukehren bzw. zu wechseln. Grundlage hierfür ist eine radikale Customer Centricity, die auf einem umfassenden Verständnis des Kundenverhaltens aufbaut und auf die Schaffung überragender, unverwechselbarer Kundenerlebnisse ausgerichtet ist.

Genau hier setzt das Zertifikatsprogramm „Marketing & Sales“ an. Eröffnen Sie sich neue Aufstiegschancen in Ihrem Unternehmen in den Bereichen Key Account Management, Produkt- und Category Management, sowie Customer Relationship Management, Digital Marketing oder Customer Experience Management. Als Absolventin oder Absolvent erhalten Sie einen fundierten Einblick in Konzepte und Methoden des modernen Marketings und eines erfolgreichen Vertriebsmanagements.

### ÜBERSICHT

Zertifikatsprogramm	Marketing & Sales
Abschluss	Certificate of Advanced Studies (CAS)
Credits (ECTS)	18 Credits – vollständig im MBA in General Management anrechenbar
Dauer	6 Monate
Starttermin	Jährlich im Oktober



Anmeldung und weitere Informationen:  
[www.unikims.de/marketing](http://www.unikims.de/marketing)

**Die UNIKIMS ist die Management School erfolgreicher Unternehmen an der Universität Kassel**

Jährlich nutzen etwa 1200 Nachwuchs- und Führungskräfte aus Unternehmen, von mittelständischen Betrieben bis hin zu multinationalen Konzernen, das Angebot der UNIKIMS. Die Studiengänge entwickeln wir in enger Zusammenarbeit mit zahlreichen Unternehmen, um Studierende mit maßgeschneiderten Bausteinen für ihren beruflichen Aufstieg zu unterstützen.

**UNIKIMS GmbH**  
Universitätsplatz 12  
34127 Kassel  
Fon +49 561 804 2913  
[www.unikims.de](http://www.unikims.de)

Berufsbegleitendes  
Zertifikatsstudienprogramm

## MARKETING & SALES

Konzepte und Methoden für modernes Marketing und erfolgreiches Vertriebsmanagement

UNIKASSEL  
VERSITÄT

UNIKIMS



## MODUL 1

### MARKETING &

### VERTRIEBSMANAGEMENT

In diesem Modul lernen Sie die Marketingphilosophie für marktorientierte Unternehmensführung zu verstehen und beherrschen den Aufbau eines integrierten Marketingkonzepts. Sie erfassen die Zusammenhänge strategischer und operativer Marketingentscheidungen, erhalten Einblicke in die wichtigsten Bereiche des Vertriebsmanagements und verstehen die Grundlagen der Verkaufsprozessgestaltung. Zudem können sie Ressourceneinsätze im Vertrieb effizient beurteilen.

#### STUDIENINHALTE

- + Strategische Kernentscheidungen für Marktsegmentierung, Targeting und Marktpositionierung
- + Zusammenspiel verschiedener Marketing-Maßnahmenbereiche wie Marktkommunikation, Pricing und Markierung
- + Aufbau und Steuerung wertvoller Kunden- / Geschäftsbeziehungen

## MODUL 2

### MARKET INTELLIGENCE &

### CUSTOMER INSIGHTS

In diesem Modul werden Ihnen die Grundlagen für das Verständnis der zunehmend stärker datengetriebenen sowie von psychologischen und neurophysiologischen Erkenntnissen geprägten Marketingwissenschaft und -praxis vermittelt. Sie eignen sich die Methoden zur Analyse von Märkten und Ziel- / Kundengruppen an und vertiefen Ihr Know-How in den verhaltenswissenschaftlichen Grundlagen des Käuferverhaltens.

Als Resultat können Sie nachhaltige Kundenerlebnisse schaffen, die zu einer Förderung der Kundenloyalität gegenüber Anbietern und ihren angebotenen Leistungen bzw. Marken beitragen.

#### STUDIENINHALTE

- + Methoden zur Marktanalyse und Zielgruppenanalyse
- + Verhaltenswissenschaftliche Grundlagen des Käuferverhaltens
- + Einflussgrößen und Prozesse von Kaufentscheidungen
- + Nachhaltige Kundenerlebnisse und Kundenloyalität

## MODUL 3

### CUSTOMER EXPERIENCE

### MANAGEMENT

Wie Kundenerlebnisse systematisch überprüft und geschaffen werden, wird im Modul „Customer Experience Management“ behandelt. Sie lernen spezifische Besonderheiten von Kundenerlebnissen kennen und diese als Treiber der Kundenbindung zu nutzen. Sie perfektionieren die Erstellung von Buyer-Personas, die Analyse von Customer Journeys und die wirkungsvolle Gestaltung von Touchpoints.

#### STUDIENINHALTE

- + Besonderheiten der Customer Experience
- + Buyer-Personas im B2C und B2B-Bereich
- + Customer Journey
- + Customer Touchpoint-Controlling
- + Messung der Customer Experience anhand verschiedener KPI und Verfahren