



CAS Smart Account Management

Zusammenarbeit mit attraktiven Kleinkunden ertragreich und erfolgreich gestalten.

Sind Sie auch der Meinung, dass die Zusammenarbeit mit attraktiven Kleinkunden ertragreicher und erfolgreicher gestaltet werden könnten?
Fehlt Ihnen ein bewährter Ansatz, um beständige Erfolge im Smart Account Management zu erzielen?

Ziele Neueinsteigenden ins Smart Account Management vermittelt das Programm die Grundlagen und die schlüssige Systematik für ein erfolgreiches Smart Account Management.

Fortgeschrittene Smart Account Managerinnen und Manager ergänzen ihr Erfahrungswissen durch neuestes Wissen und Best Practices wie beispielsweise wirkungsvolle digitale Kundenbearbeitung und Verkaufsprozesse, welche zugleich effizient und effektiv gestaltet sind.

Inhalte

- Grundlagen des Smart Account Management
- Wirksame Kundensegmentierung
- Digitale Kundenbearbeitung (inkl. AI, AR/VR, Automation, CRM)
- Lead & Opportunity Management

- Mit dem Vertrieb wachsen (inkl. Potenziale erkennen & ausschöpfen, Hard-Selling, Ausschreibungsmanagement)
- Gestalten von Sales Organisationen (Verkaufsprozesse, Touchpoints)
- Neue Formen des Verkaufens (Social Selling, Hybrid Selling)
- Verhandlungsführung in turbulenten Zeiten
- Leadership in Sales (Entwicklung & Führung von Vertriebsteam, Resilienz im Vertrieb stärken)
- Sales Performance & Anreiz Systeme

Aufbau	Präsenzunterricht mit Fachreferaten, Fallstudien und Gruppenarbeiten.	
Zielpublikum	Der Kurs richtet sich an Personen, die im Verkauf, Vertrieb, Marketing und Smart Account Management tätig sind oder in diesem Bereich zukünftig tätig sein wollen. Es handelt sich um einen branchenübergreifenden Kurs, der das Kennenlernen unterschiedlicher Praxisfälle ermöglicht und den gegenseitigen Erfahrungsaustausch fördert	
Abschluss	CAS Certificate of Advanced Studies in "Smart Account Management" FHNW, 15 ECTS-Punkte	
Leistungsaufwand	15 Kurstage, jeweils Donnerstag, Freitag und Samstag, zuzüglich ca. 5 Arbeitstage für die Leistungsnachweise (Einzelarbeiten, Gruppenarbeiten, schriftliche Prüfung)	
Daten	3.9.2025 – 13.3.2026	
Ort	Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft Bahnhofstrasse 6 5210 Windisch	
Kosten	CHF 8 900.- (inkl. Unterlagen und Coaching) oder in 4 Raten à CHF 2 225	
Programmleitung	Raymond Dettwiler raymond.dettwiler@fhnw.ch	T +41 62 957 23 43
Koordination	Danijela Rakic danijela.rakic@fhnw.ch	T +41 56 202 72 65