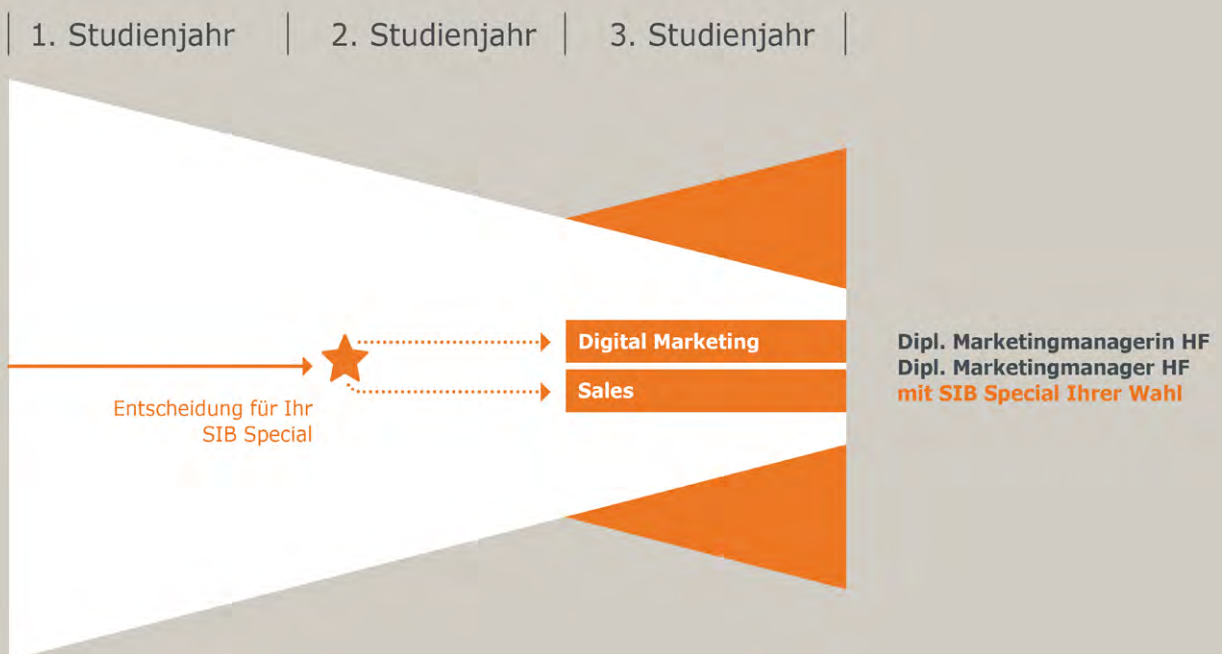


# DIPL. MARKETINGMANAGER/IN HF **SIB SPECIALS - DIGITAL MARKETING ODER SALES**

## DETAILINFORMATIONEN



### Wählen Sie Ihren Schwerpunkt für das 3. Jahr:

- Entscheiden Sie sich erst im 2. Studienjahr
- Setzen Sie Ihren persönlichen Kompetenz-Schwerpunkt
- Eröffnen Sie sich Berufschancen in der Marketing- und Verkaufszukunft

# DIPL. MARKETINGMANAGER/IN HF

## SIB SPECIALS

### DIGITAL MARKETING

#### Für wen geeignet?

Personen, welche im Marketing arbeiten oder dort ihre Karriere sehen. Sie erhalten zusätzliche Kompetenzen, welche über das Basiswissen aus dem Studium «Dipl. Marketingmanager/in HF» hinausgehen.

#### Wozu werden Sie befähigt?

Im Marketing ist in den letzten Jahren viel passiert und noch viel mehr Veränderung wird kommen. Deshalb erhalten Sie einen Einblick in die neusten Methoden, Technologien und Möglichkeiten, damit Sie keine Chancen verpassen.

Im Digital Marketing Special passen wir die Inhalte immer wieder an, damit Sie up to date sind. Dabei erhalten Sie Inputs, welche auf dem Basiswissen aus dem Studium am SIB aufbauen.

Als festen Bestandteil haben wir inhaltliche Schwerpunkte, wie zum Beispiel das «Medienkompetenztraining», damit Sie Ihr Wissen direkt im Berufsalltag anwenden können.

#### Inhaltliche Schwerpunkte

Mit dem Special «Digital Marketing» ergänzen Sie Ihre bisher im Studium erworbenen «Marketing»-Kompetenzen:

##### > Marketing Tech Next Generation (Metaverse/VR/AR/AI)

Das Marketing wird sich in den nächsten Jahren wegen den neuen Technologien wie Metaverse, Virtual Reality, Artificial Reality und Artificial Intelligence stark verändern. So ist es essentiell, sich schon jetzt damit auseinanderzusetzen.

##### > Marketing in Games, E-Sports und Streaming

Informieren Sie sich über diesen aufstrebenden Bereich, damit Sie auch hier die Sales-Chancen kennen.

##### > Medienkompetenztraining

Sie lernen einfach und schnell ein professionelles Video zu machen.

##### > Experience Management Marketing

Lernen Sie die Vielfalt des Experience Managements im Marketing kennen.

##### > KI im Marketing

Erfahren Sie die neusten KI-Trends im Marketing.

### FACTS & FIGURES

#### Durchführung

|                   |                               |
|-------------------|-------------------------------|
| Digital Marketing | Herbstsemester (Okt - Mar)    |
| Sales             | Frühlingssemester (Apr - Sep) |

#### Unterrichtszeiten

|                     |                   |
|---------------------|-------------------|
| Dienstag/Donnerstag | 17.30 - 20.45 Uhr |
|---------------------|-------------------|

#### Kosten & Anmeldung

Die Kosten für **ein** SIB Special (36 Lektionen) sind in den Studiengebühren enthalten. Sie haben die Möglichkeit beide Specials zu besuchen, wobei das zweite kostenpflichtig ist.

Die definitive Anmeldung erfolgt im 2. Studienjahr.

Für die definitive Durchführung wird eine Anzahl von mindestens 10 Studierenden benötigt.

### SALES

#### Für wen geeignet?

Personen, welche heute im Verkauf tätig sind bzw. dies in Zukunft sein wollen und Ihre persönlichen Kompetenzen im Bereich «Sales» praxis- und handlungsorientiert trainieren wollen - dies auch unter Einbezug der digitalen Möglichkeiten und Märkte.

#### Wozu werden Sie befähigt?

Wenn Sie eine Karriere im Sales anstreben, dann sollten Sie mit diesem Special Ihr Basiswissen vertiefen. Deshalb erhalten Sie einen Einblick in die neusten Methoden, Technologien und Möglichkeiten, damit Sie keine Chancen verpassen.

Im Sales Special passen wir die Inhalte immer wieder an, damit sie up to date sind. Dabei erhalten Sie Inputs, welche auf dem Basiswissen aus dem Studium am SIB aufbauen.

Als festen Bestandteil haben wir inhaltliche Schwerpunkte, wie zum Beispiel das «Sales Training», damit Sie Ihr Wissen direkt im Berufsalltag anwenden können.

#### Inhaltliche Schwerpunkte

Mit dem Special «Sales» ergänzen Sie Ihre bisher im Studium erworbenen «Verkaufs-Management»-Kompetenzen:

##### > Sales Tech Next Generation (Metaverse/VR/AR/AI)

Virtual Reality, Artificial Reality und Artificial Intelligence werden auch im Sales immer mehr ihren Einsatz finden. Und das Metaverse birgt auch im Sales neue Chancen, welche wir uns heute noch gar nicht vorstellen können.

##### > Kundenwert-Training

Lernen Sie mehr über den Kundenwert, damit Sie im Verkauf noch erfolgreicher werden.

##### > Sales Training

Praxisnah werden Verkaufssituationen trainiert.

##### > KI im Sales

Erfahren Sie die neusten KI-Trends im Sales.

#### Kontakt

SIB Schweizerisches Institut  
für Betriebsökonomie  
043 322 26 66  
sekretariat@sib.ch  
www.sib.ch/hfmk