



# PRAXIS FÜR LÖSUNGS-IMPULSE AG

CAS Management PLI®



## Inhaltsverzeichnis:

1. Einleitung.....	3
1.1 Vorteile für Kader- und Führungskräfte.....	3
1.2 CAS Management auf einen Blick.....	3
2. Zielgruppe.....	3
3. Lernziele.....	4
4. Zulassungskriterien.....	4
5. Inhalt.....	5
6. Durchführung.....	7
7. Titel.....	7
8. Kosten.....	7
9. Anmeldeformular.....	8

Die Praxis für Lösungs-Impulse AG ist  
Bildungspartner des Dachverbandes  
Neurodiversität.

## 1. Einleitung

Der Studiengang CAS Management richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre betriebswirtschaftlichen Kompetenzen gezielt vertiefen und erweitern möchten. In einem dynamischen und zunehmend komplexen Arbeitsumfeld gewinnen betriebswirtschaftliche Fähigkeiten stetig an Bedeutung.

Unser praxisorientierter Lehrgang vereint zentrale Inhalte zur strategischen und operativen unternehmerischen Planung und Implementierung.

Der Studiengang bietet Raum für persönliches Wachstum, fachliche Vertiefung und den Aufbau eines wertvollen Netzwerks. Er fördert nicht nur das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge.

### 1.1 Vorteile für Kader- und Führungskräfte

- Zugang zu Führungspositionen
- Förderung strategischen und betriebswirtschaftlichen Denkens
- Vernetzung (Alumni, Wirtschaftskontakte)
- Höhere Chancen bei einem Wechsel in Management, Beratung oder Unternehmensentwicklung
- Bessere Positionierung im Arbeitsmarkt
- International anerkannter Abschluss zur langfristigen Karriereplanung

### 1.2 CAS Management auf einen Blick

**CAS Management** (15 ECTS)

Fundierte Kenntnisse in Projekt-, Prozess- und Finanzmanagement sowie strategische Steuerung von Organisationen.

## 2. Zielgruppe

- Entscheidungsträger:innen auf Unternehmens- oder Bereichsebene, die für die strategische Ausrichtung und nachhaltige Entwicklung von Organisationen verantwortlich sind.
- Fach- und Führungskräfte mit Fokus auf Geschäftsmodelle und -prozesse, die sich mit deren Analyse, Weiterentwicklung und Optimierung befassen.
- Leitende Mitarbeitende in Stabs- und Supportfunktionen, die strategische, koordinierende oder beratende Aufgaben innerhalb der Organisation übernehmen.

### 3. Lernziele

Der CAS Management-Lehrgang verfolgt das Ziel, Fach- und Führungskräfte auf betriebliche Herausforderungen vorzubereiten. Im Mittelpunkt stehen sowohl betriebswirtschaftliche Kompetenzen.

Diese Module sind die Grundlage für betriebswirtschaftliches, nachhaltiges und verantwortungsvolles Handeln. Die Teilnehmenden können...

- Grundlagen der Projektarbeit verstehen und anwenden
- Unternehmensprozesse analysieren und optimieren
- Instrumente und Methoden des Finanzmanagements im betriebswirtschaftlichen Kontext anwenden
- Marketing und Vertrieb erfolgreich gestalten
- Einen Businessplan entwickeln
- Grundlagen wissenschaftlichen Arbeitens beherrschen

#### **Studienarbeit**

- Eine wissenschaftliche Arbeit mit Beratung und Unterstützung zu einem lehrgangsrelevanten Thema erarbeiten. Die Studienarbeit sollte mindestens einen Umfang von 20 Seiten haben.

### 4. Zulassungskriterien

- Eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) oder gleichwertiger Abschluss (z.B. Tertiär B) oder
- Vorqualifikation über Certificate of Advanced Studies CAS, Diploma of Advanced Studies DAS oder Master of Advanced Studies MAS in ähnlichen Themenbereichen oder
- Vergleichbarer ausländischer Abschluss
- Führungserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung
- Ausgesprochenes Interesse an erfahrungsorientiertem Lernen

Die Aufnahme in den akademischen Lehrgang obliegt der Veranstalterin. Eine «sur dossier» Beurteilung findet im Einzelfall statt.

## 5. Inhalt

<b>Modul 1</b> 3 Tage	<b>Projektmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektdefinition, Lebenszyklus, Rollen</li> <li>• Zieldefinition &amp; Scope Management</li> <li>• Methoden: Wasserfall, agil, hybrid</li> <li>• Tools: Projektstrukturplan, Gantt, Kanban</li> <li>• Projektkommunikation und Stakeholdermanagement</li> </ul>
<b>Modul 2</b> 3 Tage	<b>Prozessmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen: Prozessarten, Prozesshierarchie</li> <li>• Geschäftsprozessmodellierung (BPMN, Swimlanes)</li> <li>• Prozessanalyse &amp; -optimierung (Lean, Kaizen)</li> <li>• Kennzahlen und Qualitätssicherung</li> <li>• Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)</li> </ul>
<b>Modul 3</b> 3 Tage	<b>Finanzmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen: Bilanz, Erfolgsrechnung, Cashflow</li> <li>• Kostenrechnung und Budgetierung</li> <li>• Investitionsrechnung &amp; Rentabilitätsanalysen</li> <li>• Liquiditätsplanung und -kontrolle</li> <li>• Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung</li> <li>• Grundlagen der Finanzierung (inkl. Fördermittel und Investorenkommunikation)</li> </ul>
<b>Modul 4</b> 3 Tage	<b>Marketing und Vertrieb</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wandel vom Produkt- zum Kundenfokus: Customer Centricity</li> <li>• Zielgruppenanalyse &amp; Marktsegmentierung</li> <li>• Demografische, psychografische und verhaltensbasierte Segmentierung</li> <li>• Empathy Map &amp; Customer Journey Mapping</li> <li>• Positionierung &amp; Unique Value Proposition</li> <li>• Kommunikationsstrategie &amp; Online-Marketing</li> <li>• USP vs. UVP – was wirkt beim Kunden?</li> <li>• Markenidentitäten</li> <li>• Vertriebspraxis &amp; Sales-Funnel</li> <li>• Vertriebsstufen: Lead – Opportunity – Abschluss – After Sales</li> <li>• Akquisewege: Direktvertrieb, Networking, Empfehlungsmarketing</li> </ul>
<b>Modul 5</b> 3 Tage	<b>Businessplanstellung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau eines Businessplans (Executive Summary bis Finanzplan)</li> <li>• Marktanalyse, SWOT, Zielgruppenbestimmung</li> <li>• Value Proposition &amp; Geschäftsmodell (Canvas)</li> <li>• Umsetzungsplanung und Risikoanalyse</li> <li>• Präsentation und Verteidigung des Plans</li> </ul>

<b>Modul 6</b>	<b>Einführung wissenschaftliches Arbeiten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Struktur und Aufbau wissenschaftlicher Texte</li><li>• Zitierregeln (APA), Plagiate vermeiden</li><li>• Literaturrecherche und Quellenbewertung</li><li>• Argumentationslogik und roter Faden</li><li>• Schreibprozess und Zeitplanung</li></ul>
----------------	--

## Studienarbeit

- Eigenständige Problemformulierung und Problemlösung
- Anwendung wissenschaftlicher Methoden
- Empirische oder theoriebasierte Untersuchung
- Kritische Reflexion und Transfer in den Beruf
- Schriftliche Arbeit + Präsentation (Verteidigung)

Die Studienarbeit wird im Rahmen des Studiengangs verfasst und vor dessen Abschluss eingereicht.

## 6. Durchführung

Der Lehrgang wird ausschliesslich online angeboten. Die Lerninhalte werden asynchron vermittelt. Einzig für den Austausch mit Studierenden und Dozierenden werden WhatsApp-Gruppen gebildet. Alle Teilnehmenden erhalten persönliche Betreuung durch die Dozierenden, sowohl schriftlich als auch mündlich.

## 7. Titel

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmenden ein Diplom über:

### **CAS Management PLI®**

Der Lehrgang wird als Teil eines optionalen MBA Wirtschaftspsychologie & Leadership anerkannt.

## 8. Kosten

CAS Management PLI® (15 ECTS) CHF 6'950.00

(inklusive persönliche Betreuung, Unterlagen, Prüfung und CAS-Urkunde)

## 9. Anmeldeformular

CAS Management PLI®

Anrede  Herr  Frau  Keine  Andere/Divers

Name .....

Vorname .....

Strasse, Nr. ....

PLZ, Wohnort .....

Heimatort .....

Telefon, Handy .....

E-Mail .....

Geburtsdatum .....

Beruf, Tätigkeit .....

CAS Management PLI® / 15 Tage

CHF 6'950.00

Datum ..... Unterschrift.....

Bestätigung Vertragsverhältnis Auftragnehmer:

Datum: ..... Unterschrift: Praxis für Lösungs-Impulse AG, Luterbach

**Bitte senden Sie das Anmeldeformular vollständig ausgefüllt zurück an:**

- Praxis für Lösungs-Impulse AG, Industriestrasse 30b, 4542 Luterbach oder an [info@loesungs-impulse.ch](mailto:info@loesungs-impulse.ch)

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden: .....