

PRAXIS FÜR LÖSUNGS-IMPULSE AG

CAS Management PLI®

2027

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 strategsichen und operativen unternehmerischen Planung un 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

Modul 1 3 Tage	Projektmanagement • Projektdefinition, Lebenszyklus, Rollen • Zieldefinition & Scope Management • Methoden: Wasserfall, agil, hybrid • Tools: Projektstrukturplan, Gantt, Kanban • Projektkommunikation und Stakeholdermanagement
Modul 2 3 Tage	Prozessmanagement • Grundlagen: Prozessarten, Prozesshierarchie • Geschäftsprozessmodellierung (BPMN, Swimlanes) • Prozessanalyse & -optimierung (Lean, Kaizen) • Kennzahlen und Qualitätssicherung • Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
Modul 3 3 Tage	Finanzmanagement • Grundlagen: Bilanz, Erfolgsrechnung, Cashflow • Kostenrechnung und Budgetierung • Investitionsrechnung & Rentabilitätsanalysen • Liquiditätsplanung und -kontrolle • Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung • Grundlagen der Finanzierung (inkl. Fördermittel und Investorenkommunikation)
Modul 4 3 Tage	Marketing und Vertrieb • Wandel vom Produkt- zum Kundenfokus: Customer Centricity • Zielgruppenanalyse & Marktsegmentierung • Demografische, psychografische und verhaltensbasierte Segmentierung • Empathy Map & Customer Journey Mapping • Positionierung & Unique Value Proposition • Kommunikationsstrategie & Online-Marketing • USP vs. UVP – was wirkt beim Kunden? • Markenidentitäten • Vertriebspraxis & Sales-Funnel • Vertriebsstufen: Lead – Opportunity – Abschluss – After Sales • Akquisewege: Direktvertrieb, Networking, Empfehlungsmarketing
Modul 5 3 Tage	Businessplanestellung • Aufbau eines Businessplans (Executive Summary bis Finanzplan) • Marktanalyse, SWOT, Zielgruppenbestimmung • Value Proposition & Geschäftsmodell (Canvas) • Umsetzungsplanung und Risikoanalyse • Präsentation und Verteidigung des Plans

Modul 6	Einführung wissenschaftliches Arbeiten • Struktur und Aufbau wissenschaftlicher Texte • Zitierregeln (APA), Plagiate vermeiden • Literaturrecherche und Quellenbewertung • Argumentationslogik und roter Faden • Schreibprozess und Zeitplanung

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

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