

PRAXIS FÜR LÖSUNGS-IMPULSE AG

CAS Psychologie und Wirtschaft PLI®

2027

Inhaltsverzeichnis:

1. Einleitung 3
2. Zielgruppe 3
3. Lernziele 3
4. Zulassungskriterien 4
5. Inhalt 4
6. Durchführung und Didaktik 6
7. Titel 6
8. Kosten 6
9. Anmeldeformular 7

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

1. Einleitung

Dieser CAS-Studiengang richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich in der Psychologie der Führung, der Organisation und der Psychologie im wirtschaftlichen Kontext weiterbilden möchten. In einem dynamischen und zunehmend komplexen Arbeits- und Unternehmensumfeld gewinnen psychologische Fertigkeiten stetig an Bedeutung. Der Studiengang bietet Raum für persönliches Wachstum, fachliche Vertiefung und den Aufbau eines wertvollen Netzwerks.

Der Studiengang fördert das Verständnis für wirtschaftlichspsychologische Zusammenhänge. Die Studierenden werden in die Arbeits- und Organisationspsychologie eingeführt. Sie beschäftigen sich mit dem Verhalten und Erleben von Menschen in Arbeitskontexten und deren Interaktionen innerhalb von Organisationen.
Die Wirtschaftspsychologie untersucht, wie Menschen in wirtschaftlichen Situationen denken, fühlen und handeln. Sie verbindet die Disziplinen der Psychologie und Betriebswirtschaft und betrachtet das Verhalten von Konsumenten und Mitarbeitenden in Unternehmen.

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
- Persönliche Weiterentwicklung der eigenen Führungskompetenz
- Bessere Positionierung im Arbeitsmarkt
- International anerkannter Abschluss zur langfristigen Karriereplanung

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 die psychologische Dimensionen wirtschaftlichen Handelns.
- Leitende Mitarbeitende in Stabs- und Supportfunktionen, die strategische, koordinierende oder beratende Aufgaben innerhalb der Organisation übernehmen.

3. Lernziele

Der CAS- Lehrgang verfolgt das Ziel, Fach- und Führungskräfte ganzheitlich auf komplexe berufliche Herausforderungen vorzubereiten. Im Mittelpunkt stehen sowohl betriebswirtschaftliche als auch psychosoziale Kompetenzen. Diese Module schaffen eine starke Grundlage für verantwortungsvolles, wirksames und zukunftsorientiertes Handeln in Führungsrollen.

4. Zulassungskriterien

- Eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) oder gleichwertiger Abschluss (z.B. Tertiär B)
  oder
- Abgeschlossene Berufsausbildung
  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
- 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	Grundlagen der Psychologie • Einführung in die Psychologie: Definitionen, Geschichte, Anwendungsfelder • Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Gedächtnis und Lernen • Grundlagen der Arbeits- und Organisationspsychologie • Motivation und Emotion (Arbeitsmotivation, Flow, Burnout-Anzeichen) • Persönlichkeitspsychologie (z. B. Big Five, Selbstkonzept im Berufsleben) • Stress und Coping: Theorien & Praxis • Ausgewählte Themen der klinischen Psychologie – Stress, Burnout, Depression • Neurobiologische Aspekte (Stressreaktion, Emotionsregulation) • Transfer in die Arbeitswelt: psychologische Grundbedürfnisse in Organisationen •
Modul 2 3 Tage	Arbeits- und Organisationspsychologie • Zentrale Fragestellungen und Einführung • Historische Entwicklung (Taylorismus → Human-Relations → moderne Ansätze) • Motivationstheorien (Maslow, Herzberg, McClelland, Vroom/Expectancy Theory, Selbstbestimmungstheorie) • Intrinsische vs. extrinsische Motivation • Motivationsdiagnose & Motivation durch Arbeitsgestaltung • Bedeutung von Persönlichkeit (Big Five, Dark Triad Vorsicht, Stärkenfokus) • Berufliche Passung (Person-Job / Person-Organization Fit) • Werte & Einstellungen (Organisationales Commitment, Arbeitszufriedenheit)

	• Merkmale „guter“ Arbeit (Anforderungsvielfalt, Handlungsspielraum, Rückmeldung etc.) • Gruppen- und Teampsychologie • Feedbackmethoden (SBI, COIN, 360°)
Modul 3 3 Tage	Wirtschaftspsychologie • Entscheidungspsychologie (Biases, Heuristiken im Management) • Konsumenten- und Werbepsychologie: Wahrnehmung und Verhalten • Kaufentscheidungen und Konsumverhalten • Werbewirkung und Markenpsychologie • Preispsychologie • Customer Experience und Kundenzufriedenheit • Neuromarketing • Kreativitätstechniken
Modul 4 3 Tage	Verbale und nonverbale Kommunikation • Grundlagen der Kommunikation (Shannon-Weaver, Watzlawick, Schulz von Thun) • Gesprächsführungstechniken, aktives Zuhören, Paraphrasieren • Körpersprache, Mimik, Gestik erkennen und nutzen • Kommunikation in Konflikten und Stresssituationen • Digitale Kommunikation und Medieneffekte • Kommunikation in hierarchischen Kontexten • Interkulturelle Aspekte der Kommunikation
Modul 5 3 Tage	Konfliktmanagement • Konflikttheorie: Arten und Dynamiken • Eskalationsstufen nach Glasl • Konfliktlösungsstrategien (kooperativ, konfrontativ) • Mediation & Verhandlungstechniken • Emotionen im Konflikt • Praxisübungen: Rollenspiele und Fallanalysen • Einführung ins wissenschafliche Arbeiten

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 und Didaktik

Der Lehrgang wird ausschliesslich online angeboten. Der Stoff wird asynchron vermittelt. Einzig für den Austausch mit Studierenden und Dozierenden werden WhatsApp-Gruppen gebildet. Die Dozierenden betreuen jeden Teilnehmenden persönlich mündlich und schriftlich.

7. Titel

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmenden ein Diplom über:

CAS Psychologie und Wirtschaft PLI®

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

8. Kosten

CAS Psychologie und Wirtschaft PLI®	(15 ECTS)	CHF	6'950.00

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

9. Anmeldeformular

CAS Psychologie und Wirtschaft PLI®

Anrede ☐ Herr ☐ Frau ☐ Keine ☐ Andere/Divers

Name .....

Vorname .....

Strasse, Nr. .....

PLZ, Wohnort .....

Heimatort .....

Telefon, Handy .....

E-Mail .....

Geburtsdatum .....

Beruf, Tätigkeit .....

CAS Psychologie und Wirtschaft 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: .....