



**Berner Fachhochschule**  
Wirtschaft

## **Betriebswirtschaft für Fortgeschrittene**

**Certificate of Advanced Studies**  
Detailbeschreibung

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>Detailbeschreibung des CAS BWL für Fortgeschrittene</b>	<b>2</b>
<b>Einführung ins wissenschaftliche Arbeiten und Methodik Transferbericht</b>	<b>3</b>
<b>Einführung in den Studiengang</b>	<b>3</b>
<b>Die Module im Detail</b>	<b>4</b>
<b>Modul 1: Rechnungswesen für Fortgeschrittene</b>	<b>4</b>
<b>Modul 2: Volkswirtschaft advanced</b>	<b>4</b>
<b>Modul 3: Sales</b>	<b>5</b>
<b>Modul 4: Human Capital Management</b>	<b>6</b>
<b>Modul 5: Business Development I</b>	<b>6</b>
<b>Modul 6: Business Development II</b>	<b>7</b>
<b>Modul 7: Digital Marketing Management</b>	<b>7</b>
<b>Modul 8: Arbeitsrecht</b>	<b>8</b>
<b>Modul 9: Prozessmanagement</b>	<b>8</b>
<b>Modul 10: Enterprise-Resource-Planning (ERP)</b>	<b>9</b>
<b>Modul 11: Management in Practice</b>	<b>9</b>
<b>Modul 12: Rhetorik</b>	<b>10</b>
<b>Administratives</b>	<b>11</b>



# Detailbeschreibung des CAS BWL für Fortgeschrittene

## Idee und Konzeption

In fast jeder Branche und Tätigkeit werden heute betriebswirtschaftliche Fachkenntnisse vorausgesetzt. In vielen Fällen braucht es zudem vertiefte Kenntnisse, um diverse, komplexe betriebswirtschaftliche Fragestellungen erfolgreich lösen zu können. Fach- und Führungskräfte von heute müssen deswegen permanent «am Ball» bleiben und sich sowohl fachlich wie auch persönlich weiterentwickeln, um auch künftig konkurrenzfähig und «à jour» zu sein.

Durch die verschiedenen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, technologischen und auch demografischen Veränderungen des letzten Jahrzehnts haben sich mehrere Unternehmensfunktionen grundlegend gewandelt. So hat sich beispielsweise der Bereich Marketing durch soziale Netzwerke signifikant verändert. Aber auch die Problematik des Gewinnens und des Haltens von Fachkräften wird uns in den kommenden Jahren noch stärker herausfordern. Hier lohnt sich für die meisten Personen ein «Update», um mit kürzlich ausgebildeten, jüngeren Personen mithalten zu können.

Hinzu kommen äusserst spannende Themen, die meist erst nach mehreren Berufsjahren an Relevanz gewinnen, wie z.B. die Fragestellungen von Unternehmensbewertung, Fusion und Übernahme.

Diesen und verschiedenen anderen Themen widmet sich das CAS Betriebswirtschaft für Fortgeschrittene.

## Zielpublikum

Das CAS richtet sich an Fach- und Führungspersonen des unteren und mittleren Managements aus allen Branchen, die mit Führungs-, Projektleitungs- und/oder Fachaufgaben betraut sind. Voraussetzung für die Teilnahme sind solide betriebswirtschaftliche Grundlagenkenntnisse.

## Zielsetzung

Im Zertifikatslehrgang wird Ihnen mit Hilfe von zielgruppengerechten Managementtechniken und -methoden, anwendungsorientiertes Vertiefungswissen der Betriebswirtschaft vermittelt. Sie werden befähigt, komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und eigenständig analysieren zu können. Ein erfolgreicher Abschluss befähigt zudem, Diskussionen mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen führen, gestalten und fremde Beiträge evaluieren zu können. Sie arbeiten aktiv an Ihren Fähigkeiten in Bezug auf Rhetorik und Präsentationstechniken. Durch den Austausch mit anderen Studierenden und Referenten erweitern Sie schliesslich Ihren fachlichen Horizont und Ihr persönliches Netzwerk.

## Studienaufbau

Berufsbegleitende Weiterbildung bestehend aus 21 Tagen Präsenzunterricht aufgeteilt in 7 Unterrichtsblöcke und einem individuellen Selbststudium. Der Studiengang gliedert sich thematisch in 12 Unterrichtsmodule und eine Einführungsveranstaltung. Studierende, welche keine Erfahrung im Verfassen von wiss. Arbeiten haben, besuchen zusätzlich die «Einführung ins wissenschaftliche Arbeiten».

## Lern- und Arbeitsformen

Der Studiengang zeichnet sich durch seine grosse Anwendungsorientiertheit aus. Das kompakte Fachwissen, was vermittelt wird, ist im betrieblichen Alltag unmittelbar anwendbar und einsetzbar. Lehr-, Lern- und Arbeitsformen sind v.a.:

- Referate und Lehrgespräche
- Gruppenarbeiten, Studium von Best-Practice-Beispielen und Fallstudien
- Erfahrungsaustausch mit erfolgreichen Persönlichkeiten
- Sharepoint-Plattform, Lerngruppen (fakultativ)



## **Einführung ins wissenschaftliche Arbeiten und Methodik Transferbericht**

### **Einführung ins wissenschaftliche Arbeiten**

Studierende, welchen keinen akademischen Abschluss ausweisen und zum CAS somit „sur dossier“ zugelassen wurden, besuchen vor Beginn des CAS die „Einführung ins wissenschaftliche Arbeiten“. Für Hochschulabsolventinnen und -absolventen ist die Teilnahme an diesem Modul fakultativ.

### **Methodik Transferbericht**

Im Rahmen des CAS BWL für Fortgeschrittene ist als einer der Qualifikationsschritte ein Transferbericht zu erstellen. In diesem Modul werden die Grundlagen für diese schriftliche Arbeit erarbeitet. Studierenden, welche dieses Modul bereits in einem anderen CAS am Fachbereich Wirtschaft der Berner Fachhochschule besucht haben, ist der Besuch freigestellt. Für alle anderen Studierenden, egal ob mit oder ohne Hochschulabschluss, ist die Teilnahme obligatorisch.

### **Stichworte zu den Inhalten:**

- wissenschaftlich fundierte Praxisorientierung
- methodisches Arbeiten
- Anforderungen Transferberichte (Themenanalyse, Argumentation, Formales)
- Recherchieren & Zitieren

**Dozent:** Dr. oec. publ. Alexander Hunziker, Studienleiter EMBA Public Management, Berner Fachhochschule, Dozent für Methodik und wiss. Arbeiten

**Dauer:** 3 Lektionen – Einführung ins wiss. Arbeiten  
½ Tag (4 Lektionen) – Methodik Transferbericht

## **Einführung in den Studiengang**

In der Einführungsveranstaltung lernen sich die Teilnehmenden kennen, formulieren ihre Ziele für den Studiengang und erfahren Details bezüglich Administration, Organisation und Ablauf.

### **Stichworte zu den Inhalten:**

- Gegenseitiges Kennenlernen
- Informationen zu Inhalt und Ablauf des Studiengangs
- Regeln der Zusammenarbeit
- Klärung offener Fragen

**Dozierende:** Daniel Gobeli und Anna Knutti als Ko-Leiter des CAS  
Daniel Gobeli: Betriebsökonom FH, Dozent an der Berner Fachhochschule für Unternehmensentwicklung und Strategie, Ko-Leiter CAS Strategisches Management  
Anna Knutti: Master in European Studies, Studienleitung EMBA Leadership und Management, Leitung CAS Betriebswirtschaft für Fach- und Führungskräfte, Stellvertreterin der Leitung Weiterbildung

**Dauer:** ½ Tag (4 Lektionen)



## Die Module im Detail

### Modul 1: Rechnungswesen für Fortgeschrittene

Ziel dieses Moduls ist es, ausgewählte Bereiche des Rechnungswesens aufzufrischen, bzw. zu vertiefen. Die Studierenden erwerben oder vertiefen Kompetenzen in den Bereichen Planung & Budgetierung sowie im Bereich der Abweichungsanalyse und lernen Ansatzpunkte kennen, um den Planungs- und Budgetierungsprozess zu optimieren.

Die Teilnehmenden:

- verstehen den Zusammenhang zwischen strategischer Planung & operativer Budgetierung
- kennen den Budgetierungsprozess
- können die verschiedenen Budgetierungsmethoden praktisch anwenden
- können Abweichungsanalysen durchführen und analysieren
- können Planungs- und Budgetierungsprozesse kritisch hinterfragen

**Dozent:** Dr. Ulrich Krings, Prof. FH, Dozent an der FHNW, Lehrbeauftragter  
Berner Fachhochschule

**Dauer:** 2 Tage (16 Lektionen)

### Modul 2: Volkswirtschaft advanced

Ziel dieses Moduls ist es, ausgewählte Themen der Volkswirtschaftslehre, welche für Fach- und Führungspersonen von besonders grosser Relevanz/Interesse sind, aufzufrischen, bzw. zu vertiefen. Die Studierenden erwerben oder vertiefen ihre Kompetenzen in den Bereichen Arbeitsmarktpolitik, Globalisierung und Geldpolitik. Je nach aktueller Situation behält es sich der Dozent jedoch vor, kurzfristige Anpassungen bei den Inhalten vorzunehmen.

Die Teilnehmenden:

- kennen die wichtigsten Bestimmungsfaktoren und die demografische Entwicklung des Schweizer Arbeitsmarktes und können die Arbeitsmarktstatistiken interpretieren
- können die häufigsten Ursachen der Arbeitslosigkeit darlegen sowie deren sozialen und volkswirtschaftlichen Folgen erörtern
- können die Ursachen und Folgen der Globalisierung sowie die Bedeutung der schweizerischen internationalen Wirtschaftsbeziehungen aufzeigen
- können die Bestimmungsfaktoren eines Wechselkurses und deren Schwankungen erklären sowie die Geldpolitik der Schweiz analysieren.

**Dozent:** Dieter Frey, Prof., lic. et mag. rer. pol., Dozent für Volkswirtschaftslehre an der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 2 Tage (16 Lektionen)



## Modul 3: Sales

Ziel dieses Modules ist es, den Studierenden die Bedeutung und den konkreten Planungsablauf des Verkaufs im gesamten Marktbearbeitungsprozess näher zu bringen. Neben den vielfältigen Verkaufsformen gilt es, den gesamten Verkaufsplanungsprozess auf die vorgegebenen Unternehmens- und Marketingziele auszurichten, geeignete Verkaufsaktivitäten zu entwickeln, diese umzusetzen und zu kontrollieren. Unterschiedliche Kunden verlangen nach unterschiedlichen Massnahmen in der Akquisition und in der Betreuung – der Verkauf als direktes Bindeglied zu den Kunden stellt letztendlich die Erreichung von Absatz- und Umsatzzielen sicher.

Die Teilnehmenden können:

- Stellung, Funktion und Einsatz des Verkaufs innerhalb der Marketingorganisation und der Marketinginstrumente in einer fallspezifischen Marktsituation analysieren (K4) und erläutern.
- Fallspezifisch vorökonomische und ökonomische Verkaufsziele inkl. entsprechender Massnahmen entwerfen.
- Fallspezifische Verkaufsplanungen entwerfen.
- Fallspezifisch primäre und sekundäre Verkaufsplanungen ausgerichtet auf relevante Zielgruppen erstellen.
- Für das Key-Account-Management relevante Planungs- und Informationsinstrumente aufzählen und beschreiben.
- Verkaufskosten berechnen, Budgets erarbeiten und erläutern. Mögliche Budget-Kontrollmethoden identifizieren und anwenden.
- Die Entwicklung vom Relationship Marketing zum Collaborative Customer/Consumer Relationship Management (C-CRM) als Geschäftsphilosophie beschreiben. Auf dieser Basis den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen systematisch gestalten.
- Verschiedene Verkaufsformen national und international (auch Trends) erläutern und in Verkaufskonzepten folgerichtig zuordnen.

**Dozent:** Reto Steiner, eidg. dipl. Marketingleiter, EMBA Leadership und Management  
Inhaber r / s / t marketing gmbh  
Lehrbeauftragter und Leiter des CAS Betriebsführung für Gesundheitsfachleute an der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 1 Tag (8 Lektionen)



## **Modul 4: Human Capital Management**

Mitarbeitende sind die wichtigste Ressource für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung – dies gilt für alle Branchen und Geschäftsfelder. Es sind die Mitarbeitenden, welche Strategien umsetzen und Resultate erzielen. Somit sind die Mitarbeitergewinnung und der Mitarbeiterereinsatz von strategisch zentraler Bedeutung. Human Capital Management ist Chefsache! Unter den Bedingungen des sich stetig wachsenden Fach- und Führungskräftemangels wird es immer schwieriger, richtig qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten. Bereits heute ist es in vielen Bereichen kaum mehr möglich, mit traditionellen Rekrutierungsinstrumenten wie Zeitungsinseraten qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen. Der gesamte Sourcingmarkt ist einem fundamentalen Wandel unterworfen.

Die Teilnehmenden:

- kennen aktuelle Trends im Human Capital Management
- kennen Bedeutung und Methoden der Personalgewinnung und –auswahl (Stichworte demographische Entwicklung, Kampf um Talente)
- kennen aktuelle Instrumente und Trends im Bereich Sourcing (internes und externes Sourcing kennen)
- kennen Methoden des Performancemanagements
- können Zusammenarbeit Linie / HRM verbessern und kennen spezifische Rollen
- können richtige externe Partner auswählen

**Dozent:** Christian Hofer, lic. phil. I, Prof. FH / Studienleiter EMBA, Dozent für Führung und Personalmanagement an der Berner Fachhochschule

**Dauer** 2 Tage (16 Lektionen)

## **Modul 5: Business Development I**

Ziel dieses Moduls ist es, ausgewählte Themen der Betriebswirtschaftslehre aufzufrischen, bzw. zu vertiefen, welche für Führungspersonen von besonderem Interesse sind: In diesem Modul stehen die Themen Unternehmensbewertung, Due Diligence und Mergers & Acquisitions im Vordergrund.

Die Teilnehmenden:

- verstehen die unterschiedlichen Beweggründe für Unternehmenszusammenschlüsse
- können zwischen verschiedenen M&A Transaktionsformen unterscheiden
- kennen die wesentlichen Prüfungsaspekte einer Financial Due Diligence
- können Unternehmensbewertungen zweckgerecht durchführen
- können kleinere Bewertungsgutachten verfassen
- sind in der Lage Bewertungsgutachten kritisch zu hinterfragen

**Dozent:** Dr. Ulrich Krings, Prof. FH, Dozent an der FHNW, Lehrbeauftragter Berner Fachhochschule

**Dauer:** 3 Tage (24 Lektionen)



## **Modul 6: Business Development II**

Ziel dieses Moduls ist es, ausgewählte Themen der Betriebswirtschaftslehre aufzufrischen, bzw. zu vertiefen, welche für Führungspersonen von besonderem Interesse sind: In diesem Modul stehen Turnaround-Management und Performance-Management im Vordergrund. Besonderer Wert wird darauf gelegt, dass nicht nur klassische "Cost-Cutting"-Massnahmen, sondern auch Einflussmöglichkeiten auf die Ertragsseite analysiert werden.

Die Teilnehmenden:

- verstehen den Turnaround-Prozess
- kennen die Instrumente im Turnaround-Prozess
- können kleinere Sanierungswürdigkeitsgutachten erstellen
- verstehen die Ansatzpunkte eines Performance-Managements
- können dem Management Handlungsempfehlungen zur Performance-Verbesserung geben

**Dozent:** Dr. Ulrich Krings, Prof. FH, Dozent an der FHNW, Lehrbeauftragter  
Berner Fachhochschule

**Dauer:** 2 Tage (16 Lektionen)

## **Modul 7: Digital Marketing Management**

Die digitale Revolution bringt es mit sich, dass ein Buzzword das andere ablöst, bevor die breite Masse begriffen hat, um was es geht. Die IKT (technisch) getriebene Entwicklung übergeht die Bedürfnisse von Marketing und Management oft und lässt die Verantwortlichen dieser Disziplinen ratlos zurück. Dieses Modul will Denk- und Haltungsansätze vermitteln, um im global dominierten Geschehen die Zusammenhänge zu erkennen und darin eine aktive Rolle spielen zu können, egal in welcher Funktion man gerade die Profit- und Lost-Verantwortung trägt.

Die Teilnehmenden:

- Kennen die spezifischen Begriffe des Digital Marketings
- Kennen die digitalen Wertschöpfungskanäle
- Verstehen eine Methode der Analyse, der Strategien und Realisationen
- Erhalten einen Eindruck über Social Relationship Management

**Dozent:** Bruno Bucher  
Dozent für Marketing an der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 1 Tag (8 Lektionen)





## **Modul 8: Arbeitsrecht**

Die Studierenden besitzen einen Überblick über die wichtigsten Elemente des öffentlichen und privaten Arbeitsrechts. Sie erkennen Schnittstellen resp. Herausforderungen und verstehen Diskrepanzen zwischen Theorie und Praxis. Mit Hilfe von Praxisbeispielen erkennen sie häufig sich stellende arbeitsrechtliche Probleme.

### **Stichworte zu den Inhalten:**

- Bedeutung des Arbeitsrechts
- Überblick über die Rechtsquellen des im Umfeld der Arbeitsverhältnisse bestehenden Rechtsquellen
- Herausforderungen aus rechtlicher Perspektive an die Unternehmung/Organisation/Verwaltung
- Auseinandersetzung mit einzelnen Praxisfällen

**Dozent:** Urs Graf, Rechtsanwalt und Notar, Dozent der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 1 Tag (8 Lektionen)

## **Modul 9: Prozessmanagement**

Ziel dieses Modul ist es, den Studierenden einen Überblick aus betriebswirtschaftlicher Sicht auf das Thema Prozessmanagement zu vermitteln. Führungskräfte geraten im Rahmen der Prozessführung (z.B. der Definition der Prozessdimension einer Balanced Scorecard) oder der Prozessentwicklung (z.B. Ermittlung von Qualitätskennzahlen für einen Prozess) mit dem Thema in Kontakt. Unter dem Begriff „BPM – Business Process Management“ werden aus dem informatik-affinen Beratungsumfeld verschiedene Frameworks und Tools als „must-have“ präsentiert, welche Probleme lösen und Einsparungen realisieren können. Dadurch ist es für moderne Führungskräfte immer schwieriger, das Potenzial des Prozessmanagements realistisch einzuschätzen und Umsetzungsprojekte zielgerichtet zu steuern. Das Modul richtet sich an Führungskräfte, welche nicht in erster Linie Prozesse modellieren oder Prozess-Tools einführen, sondern für die Ergebnisse und Resultate von Prozessen verantwortlich sind.

Die Teilnehmenden:

- können das „Prozessmanagement“ ins neue St. Galler Management-Modell einordnen
- verstehen zentrale Begriffe und können diese untereinander und gegenüber anderen Konzepten abgrenzen
- kennen das Potential des Prozessmanagements und dessen Relevanz für sich als Führungskraft
- haben Kenntnisse über die wichtigsten Standards, Prozessmodelle und deren Gremien
- können Frameworks von Anbietern einordnen und beurteilen
- kennen die kritischen Erfolgsfaktoren, typischen Arbeiten und Ergebnisse von Prozessprojekten

**Dozent:** Donat Sterren, lic.rer.pol., Lehrbeauftragter der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 1 Tag (8 Lektionen)



## **Modul 10: Enterprise-Resource-Planning (ERP)**

Die Studierenden erhalten eine Einsicht in die Welt der Enterprise Resourcing Planning (ERP)-Systeme. Wie werden diese eingesetzt, wie wird deren Einsatz geplant und anschliessend betrieben? Wo können sich grosse Vorteile durch den Einsatz ergeben, wo lauern Risiken, die den Erfolg des Unternehmens gefährden können? Das Modul richtet sich an Führungskräfte, welche nicht in erster Linie für die Systeme verantwortlich sind, jedoch von deren optimalen Einsatz profitieren wollen.

Die Teilnehmenden:

- kennen die wichtigsten Themen bei der Beschaffung, Führung und Betrieb eines (oder mehrerer) ERP-Systems.
- erkennen die grössten Risiken und Chancen beim Einsatz eines ERP-Systems
- erkennen die Schnittstellen und Bedeutung zu ergänzende und peripheren Systemen (BI, Social Media, Cloud, etc.)
- verstehen die grundsätzliche Funktionsweise eines ERP-Systems

**Dozent:** Eric Baumgartner, EMBA Integrated Management und Dipl. Wirtschaftsinformatiker, Lehrbeauftragter der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 1 Tag (8 Lektionen)

## **Modul 11: Management in Practice**

Im Zentrum dieses Moduls steht der Praxisbezug zu den Modulen des CAS und neuen Themen. Welche Management-Methoden werden in der Praxis umgesetzt? Was hat sich bewährt? Und was bleibt Theorie oder „Papiertiger“? Was sind die hauptsächlichen Herausforderungen von KMU? Wie können in einem Grosskonzern die HR-Prozesse optimiert werden? Ausgewählte Referentinnen und Referenten berichten von ihren Erfahrungen und teilen sowohl „best practice“ als auch „worst case“ mit den Studierenden.

**Stichworte zu den Inhalten:**

- z.B. Einblicke in eine Werbeagentur
- z.B. Nachfolgeregelung bei KMU
- z.B. Rhetorik und Verhandlungstechniken im diplomatischen Dienst

**Dozierende:** Daniel Gobeli & Team

**Dauer:** 3 Tage (24 Lektionen)



## **Modul 12: Rhetorik**

Ziel dieses Moduls ist es, die individuellen rhetorischen Fähigkeiten der Teilnehmenden zu verbessern. Die Studierenden lernen allgemeine Präsentationstechniken kennen und wenden diese je nach individueller Präferenz und Passung an.

Die Teilnehmenden können:

- ein Referat effizient und zielgruppenorientiert vorbereiten
- ein Referat bzw. ein Statement sinnvoll aufbauen und gliedern
- die versch. Hilfsmittel adäquat einsetzen
- eigene Stärken und Schwächen im verbalen und nonverbalen Bereich erkennen und daran arbeiten
- individuelle, zur eigenen Person passende Formen des Auftritts erarbeiten
- Copingstrategien zum Umgang mit Lampenfieber kennenlernen
- "Bühnen"-Arrangement den eigenen Stärken entsprechend gestalten
- auf Einwände und Kritik reagieren

**Dozent:** Martin Halter, Prof. FH, Dozent an der Berner Fachhochschule

**Dauer:** 2 Tage (16 Lektionen)



## Administratives

### Arbeitsaufwand

Der Aufwand für die einzelnen Teile des Studienganges kann in Stunden wie folgt veranschlagt werden:

21 Tage Kontaktstudium à 8h	168
Transferbericht und Prüfungsvorbereitung	90
Vor- und Nachbearbeitung, Selbststudium	102
<b>TOTAL (12 ECTS-Credits)</b>	<b>360</b>

### Zulassung

Hochschulabschluss (Fachhochschule, Universität oder ETH) und mindestens 2-jährige Praxiserfahrung. Bewerberinnen und Bewerber, welche nicht über den geforderten Abschluss verfügen, können zugelassen werden, wenn sich die Befähigung zur Teilnahme aus einem anderen Nachweis ergibt (z.B. mehrjährige Berufserfahrung und andere absolvierte Aus- und/oder Weiterbildungen). Voraussetzung für die Teilnahme sind betriebswirtschaftliche Grundlagenkenntnisse. (Studium Betriebsökonomie, Abschluss CAS Betriebswirtschaft für Fach- und Führungskräfte, Studium HF Wirtschaft)

Haben Sie Fragen bezüglich Ihrer Abschlüsse und/oder Qualifikationen? Wir orientieren Sie gerne in einem unverbindlichen Beratungsgespräch. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. (Anna Knutti: +41 31 848 44 73, [anna.knutti@bfh.ch](mailto:anna.knutti@bfh.ch))

### Qualifizierung und Kompetenznachweise

Die erfolgreiche Teilnahme am Studiengang setzt den Besuch des Kontaktstudiums und das Bestehen der Kompetenznachweise voraus. Als Kompetenznachweise gelten:

- Transferbericht: Erstellen einer schriftlichen Arbeit zu einem Thema nach Wahl in Absprache mit dem/der Dozierenden.
- Präsentation des Transferberichts: Die Studierenden präsentieren ihren Transferbericht und diskutieren neueste Entwicklungen des behandelten Themas mit der Jury und dem Publikum.
- Teilnahme an 5 Präsentationen: Die Studierenden nehmen an mind. 5 Präsentationen ihrer Mitstudierenden teil. Die Studierenden wählen selbstständig aus, an welchen 5 Präsentationen sie teilnehmen möchten.

Bei erfolgreichem Abschluss erhalten die Studierenden für die gesamthaft erbrachten Studienleistungen 12 ECTS-Credits<sup>1</sup>, die an andere Weiterbildungsstudiengänge angerechnet werden können.

### Titel und Abschluss

Certificate of Advanced Studies in BWL für Fortgeschrittene, Berner Fachhochschule.

---

<sup>1</sup> ECTS steht für *European Credit Transfer System*. 1 ECTS-Credit entspricht einem Arbeitsaufwand von ca. 30 Stunden.



### **Start, Dauer und Durchführungsrhythmus**

Das CAS Betriebswirtschaft für Fortgeschrittene startet in der Regel einmal pro Jahr; jeweils im Frühjahrsemester (April bis Oktober). Die Gesamtdauer des Studiengangs beläuft sich auf ca. 6 Monate. Die Dauer des Kontaktunterrichts beläuft sich auf 21 Studientage (168 Lektionen). Der Unterricht findet ca. einmal monatlich am Donnerstag, Freitag und Samstag statt. Informationen zur nächsten Durchführung und den Unterrichtsdaten finden Sie auf unserer Website unter: [www.wirtschaft.bfh.ch/cas](http://www.wirtschaft.bfh.ch/cas)

Nächster Start: Frühjahr 2014

### **Infoveranstaltungen**

Im Verlauf des Jahres finden verschiedene Informationsveranstaltungen zu unseren Weiterbildungsangeboten statt. Die genauen Daten finden Sie unter: [wirtschaft.bfh.ch/weiterbildung](http://wirtschaft.bfh.ch/weiterbildung)

### **Individuelles Beratungsgespräch**

Während des ganzen Jahres können Sie mit der Studienleitung EMBA Leadership und Management einen Termin für ein unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren.

### **Anmeldung**

Mittels Anmeldeformular ([www.wirtschaft.bfh.ch/cas](http://www.wirtschaft.bfh.ch/cas)) bis spätestens drei Wochen vor Start des Studiengangs. Die Anzahl der Teilnehmenden ist beschränkt. Wir empfehlen eine frühzeitige Anmeldung zu tätigen, da der Studiengang in jüngster Vergangenheit sehr gut nachgefragt wurde.

### **Studiengebühr**

Die Studiengebühr beläuft sich auf CHF 8'500.- und umfasst sämtliche Kursunterlagen und Bücher (exkl. fakultative Studienliteratur), die Betreuung der Kompetenznachweise, den Zugang zu Sharepoint sowie die Zertifikatsfeier.

### **Studienort**

Berner Fachhochschule, Fachbereich Wirtschaft, Bern

### **Dozierende**

Die Dozierenden sind ausgewählte Persönlichkeiten aus der Praxis mit langjähriger Erfahrung im Bereich der Betriebswirtschaft. Als Expertinnen und Experten haben sie sich durch ihr erfolgreiches Wirken in namhaften Institutionen und Projekten ausgewiesen.

### **Leitung des CAS-Studiengangs**

Prof. Daniel Gobeli, T +41 31 848 34 73, E-Mail: [daniel.gobeli@bfh.ch](mailto:daniel.gobeli@bfh.ch)

Prof. Anna Knutti, T +41 31 848 44 73, E-Mail: [anna.knutti@bfh.ch](mailto:anna.knutti@bfh.ch)

### **Studienleitung EMBA Leadership und Management**

Prof. Anna Knutti, T +41 31 848 44 73, E-Mail: [anna.knutti@bfh.ch](mailto:anna.knutti@bfh.ch)

### **Studienleitung EMBA Controlling & Consulting**

Prof. Beat Geissbühler, T +41 31 848 44 10, E-Mail: [beat.geissbuehler@bfh.ch](mailto:beat.geissbuehler@bfh.ch)

### **Administration**

Ruzica Dragicevic, T + 41 31 848 34 14, E-Mail: [ruzica.dragicevic@bfh.ch](mailto:ruzica.dragicevic@bfh.ch)