

Kursausweis und Zertifikat

Route-to-Market Lab

Eigene Strategie statt theoretisches Fallbeispiel.

Eckdaten

Dauer	Unterrichtsform
28 Lektionen + individuelles Selbststudium mit Arbeit an der eigenen Route-to-Market-Strategie	Vor Ort und online

Beschreibung

Der Zertifikatslehrgang «Route-to-Market Lab» vermittelt praxisorientierte Kompetenzen zur Entwicklung, Bewertung und Umsetzung von Route-to-Market-(RTM)- und Go-to-Market-Strategien. Im Zentrum steht die Frage, wie Produkte und Dienstleistungen erfolgreich in den Markt eingeführt, positioniert und entlang der Wertschöpfungskette wirksam gesteuert werden.

Die Teilnehmenden erwerben ein fundiertes Verständnis der zentralen Grundlagen, Modelle und Anwendungsfelder von Route to Market (RTM). Sie lernen, wie sich RTM gegenüber angrenzenden Disziplinen wie Vertrieb, Marketing und Logistik abgrenzt und welche Rolle RTM als integratives Steuerungsinstrument entlang der Wertschöpfungskette einnimmt.

Anhand konkreter Fragestellungen werden unterschiedliche Marktsituationen analysiert und diskutiert. Dazu gehören unter anderem:

- Einführung neuer Produkte in bestehenden Märkten
- Erschliessung neuer Märkte mit bestehenden Produkten
- Entwicklung neuer Marktansätze zur Steigerung von Wachstum und Marktanteilen

Der Kurs verbindet fachlichen Input mit der direkten Anwendung auf reale Fragestellungen aus dem beruflichen Umfeld der Teilnehmenden.

Eigene Business Cases können aktiv eingebracht und im Verlauf des Lehrgangs weiterentwickelt werden. Alternativ stehen generische Fallbeispiele zur Verfügung.

Die Arbeit an konkreten Unternehmenssituationen ermöglicht einen direkten Transfer in die berufliche Praxis. Gleichzeitig schafft der geschützte Rahmen die Grundlage für einen offenen fachlichen Austausch auf Augenhöhe. Sämtliche Teilnehmenden unterzeichnen deshalb eine Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA).

Im Verlauf des Lehrgangs vertiefen die Teilnehmenden unterschiedliche Route-to-Market-Modelle sowie deren Kombinationsmöglichkeiten. Sie analysieren Vor- und Nachteile verschiedener Ansätze, bewerten deren Eignung in unterschiedlichen Marktsituationen und entwickeln fundierte Entscheidungsgrundlagen für die praktische Umsetzung.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der wirtschaftlichen Bewertung von RTM-Strategien. Die Teilnehmenden befassen sich mit Kostenstrukturen, Skalierbarkeit und Effizienz verschiedener Modelle und lernen, deren Auswirkungen auf Marktdurchdringung, Wachstum und Profitabilität einzuordnen.

Der Lehrgang umfasst 28 Lektionen sowie individuelles Selbststudium mit Arbeit an der eigenen Route-to-Market-Strategie und erstreckt sich über rund zwei Monate. Der Lehrgang schliesst mit der Präsentation der erarbeiteten Lösung ab.

Zielgruppe

Der Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus marktnahen Funktionen, die Route-to-Market- beziehungsweise Go-to-Market-Strategien verstehen, bewerten und im Unternehmenskontext gezielt einsetzen möchten.

Angesprochen sind insbesondere Personen aus den Bereichen:

- Marketing
- Vertrieb und Commercial Management
- Produktmanagement
- Business Development
- Projektmanagement
- Logistik und Supply Chain Management

Anforderungen

Ein Grundverständnis von Vertriebs-, Marketing- oder Logistikprozessen wird vorausgesetzt. Erste Berufserfahrung in marktnahen Funktionen ist von Vorteil.

Unterricht

Der Unterricht findet vor Ort und online statt. Sie nutzen Ihre eigenen Geräte.

Lehrgangsverantwortlich

Judith Willert
Kursleiterin

Nächste Durchführungen

Nächster Start	Dauer	Anmeldung
Donnerstag, 10. September 2026	28 Lektionen + individuelles Selbststudium mit Arbeit an der eigenen Route-to-Market-Strategie	/berufsakademie/anmelden/JGaR

Kosten

Kostenübersicht

Kurskosten	CHF	1'850.-
------------	-----	---------

Weitere Informationen

Die Arbeit an konkreten Unternehmenssituationen ermöglicht einen direkten Transfer in die berufliche Praxis. Gleichzeitig schafft der geschützte Rahmen die Grundlage für einen offenen fachlichen Austausch auf Augenhöhe. Sämtliche Teilnehmenden unterzeichnen deshalb eine Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA).

Kontakt

Franziska Seeberger

Teamleiterin Weiterbildungsadministration

+41 41 417 16 63

franziska.seeberger@kvlu.ch

Druckdatum

03.06.2026