

**Eidg. Fachausweis**

**Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung (70 % Online)**

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und für alle wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. In der Ausbildung zum Verkaufsfachmann oder zur Verkaufsfachfrau profitieren Sie von Top-Dozenten mit viel Praxiserfahrung und Know-how im Prüfungswesen. Dieser Lehrgang besteht aus 70 % Online-Unterricht, 20 % im Präsenzunterricht und 10 % Selbstlerneinheiten.

## Kurzbeschreibung

Absolventen mit einem Diplom «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool», MarKom o.ä. können den Lehrgang in zwei statt drei Semestern absolvieren. Ähnliche Abschlüsse werden im Einzelfall geprüft und «sur dossier» akzeptiert.

Dank Ihrem Diplom «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf edupool.ch» steigen Sie direkt in das zweite Modul des Lehrgangs ein. Im zweiten Modul (Basis-Modul) beginnen wir mit den Vorbereitungen auf die gemeinsamen Handlungsfelder für die eidg. Berufsprüfung zusammen mit den Verkaufsfachleuten. Im dritten Modul (Vertiefungs-Modul) trennen wir die beiden Fachrichtungen «Marketing» und «Verkauf» und Sie vertiefen Ihr Wissen auf die spezifischen Handlungsfelder.

In das Vertiefungs-Modul gehört auch die hochprofessionelle Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Berufsprüfung inkl. 4-tägiges-Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool, welches von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.

### Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präzenzeinheiten

Der Lehrgang findet zu 70 % Online (Fernunterricht) und 20 % im Präsenzunterricht statt. 10 % der Unterrichtszeit nutzen die Studierenden in Selbstlerneinheiten.

Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie wählen bewusst einen Lehrgang mit einem hohen Anteil an Online-Unterricht aus. Sie profitieren dabei von mehr örtlicher und zeitlicher Flexibilität. Der Lehrgang wird in Kooperation mit den KV-Schulen aus Aarau, Basel, Bern, Luzern und Zürich durchgeführt. Die Online-Sequenzen werden gemeinsam von den Expertenteams der verschiedenen Standorte gestaltet und durchgeführt. Damit profitieren Sie von einem sehr dynamischen und umfassenden Fachwissen und werden optimal auf die Eidgenössischen Prüfungen vorbereitet.

### Aufbau des Lehrgangs:

kv edupool - Online Lehrgang

Ausbildungskonzept Marketing und Verkaufsfachleute inkl. Sachbearbeiter M+V



Lehrgangsstart		Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul IPT und Eidg. Prüfungen			
Regionaler Kick-Off in jeder Schule	Gemeinsamer Kick-Off an einem Standort	SB M+V	VFL - MFL Basis	VFL - MFL Vertiefung	kv edupool IPT schriftlich	Eidg. Prüfung schriftlich	kv edupool IPT mündlich	Eidg. Prüfung mündlich
		Unterrichtsthemen: - Marketing - Verkauf - Distribution - Werbung - Verkaufsförderung - Marktforschung - Kommunikation - Präsentation - Produkt und Preisgestaltung - Projektmanagement - Selbstmanagement - Grundlagen - Marketingkommunikation - Direct Marketing - Event Marketing - Sponsoring - Public Relations	Unterrichtsthemen: - Marketingkonzept - Marktanalyse - Marktleistung - Kommunikationsgestaltung - Distributionsgestaltung - Digitales Marketing - Projektmanagement - Selbstmanagement - Postkorb - Marktforschung - Statistik - Rechnungswesen - Rechtskunde	Unterrichtsthemen: Verkaufsfachleute: - Verkaufsplanung - Verkaufsgespräch - Verkaufstechnik - Rollenspiele - Präsentation und Fachgespräch  Marketingfachleute: - Marketingkonzept - Digitales Marketing - Kommunikationsinstrumente - Critical Incidents - Präsentation und Fachgespräch				
Präsenz		Online	Online	Online	Präsenz	Online	Präsenz	
		Modulänge Oktober bis Mai	Modulänge Mai bis Oktober	Modulänge Oktober bis März	Monat Februar	Wo W11	Monat März	Wo nach Ostern

## Zielgruppen

Sie sind in den Bereichen Verkauf-Aussendienst, Verkauf-Innendienst, Marketing oder Key-Account Management tätig. Sie möchten die Marketing-/Verkaufsleitung oder Geschäftsleitung in ihren Aufgaben sinnvoll und zielführend unterstützen oder selbstständig einen Teilbereich im Verkauf verantworten.

**Berufsbild** Verkaufsfachleute finden als kaufmännische Führungskräfte der mittleren Kaderstufe ein breites Tätigkeitsgebiet im Detailhandel, in Industrie- und Gewerbebetrieben, in Dienstleistungsunternehmen wie Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Tourismus.

Die Auseinandersetzung mit sich ständig ändernden Märkten ist eine Herausforderung und erfordert Anpassung und grossen persönlichen Einsatz, bietet aber auch grosse Chancen, sich in diesem Umfeld erfolgreich zu bewegen.

---

## Fakten und Kosten

<b>Webcode</b>	MFVL
<b>Kompetenzstufe</b>	C Profis
<b>Dauer</b>	2 Semester (2 Module)
<b>Lernort</b>	Hybrid

**Hinweise zum Lernort** 70 % des Unterrichts findet online statt.  
20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Modul): dieser findet an der KV Business School in Zürich statt.

---

<b>Preis</b>	<b>Betrag CHF</b>
Kurskosten	8'800.–
MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )	900.–
<b>Gesamtpreis</b>	<b>9'700.–</b>
Bundesbeitrag*	– 4'850.–
<b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b>	<b>4'850.–</b>

---

**Preisinfo** Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen:

- Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement
- Zwischenprüfungen zur Standortbestimmungen (Abschluss Modul 2)
- Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Modul 3) Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Modul 3)

---

**Anschluss** Der eidg. Fachausweis «Verkaufsfachleute» ist in der Praxis anerkannt und geschätzt. Zudem berechtigt er Sie zur Teilnahme an den Prüfungen zum/zur [eidg. dipl. Marketingleiter:in](#) und [eidg. dipl. Verkaufsleiter:in](#).

---

# Alles zum Unterricht

## Themen

### 1. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement

### 2. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen Verkaufsfachleute in den Themen

- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
- Verkaufsinteraktion umsetzen

### Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool

- Als Teil von kv edupool bieten wir Ihnen die Möglichkeit, an einem Intensiv-Prüfungstraining (im Preis inklusive) teilzunehmen: [Video zum Prüfungstraining](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf der Seite der Prüfungsorganisation [Marketing Education](#).

---

## Methodik

Der Lehrgang findet zu **70 % Online** (Fernunterricht), zu **20 % im Präsenzunterricht** und zu **10 % in Form von Selbstlerneinheiten** statt. Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr eigenes Notebook mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Online- wie auch im ergänzenden Präsentunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)

- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen unseren digitalen «Campus». Dies ist ein speziell für uns angepasstes Lernmanagement-System.
- Sie finden dort jederzeit und ortsunabhängig die Unterrichtsunterlagen und alle nötigen Informationen in digitaler Form. Wir streben damit einen weitgehend papierlosen und umweltschonenden Unterricht an.
- Sie können dank E-Books in der Regel auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen.
- Sie nutzen im Online-Unterricht Microsoft Teams, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

### Vorteile

- Sie arbeiten und lernen hauptsächlich digital, ohne dabei auf den persönlichen Austausch und das Netzwerk zu verzichten
- Sie sparen Reisezeit und können sich so auch flexibler organisieren
- Sie profitieren von hohen Qualitätsstandards dank gebündelter Kompetenz aus Aarau, Basel, Bern Luzern und Zürich.
- Sie bauen sich ein Netzwerk mit Teilnehmenden aus der ganzen Deutschschweiz auf.

---

## Bildungsziele

Mit diesem Bildungsgang erwerben Sie alle notwendigen Kenntnisse für die Spezialisierung im Verkauf. Sie erhalten die Grundlagen, um qualifizierte Aufgaben selbstständig ausüben zu können, und Sie legen die Basis für eine Karriere im Verkauf oder Marketing.

---

## Zulassung und Prüfung

### Voraussetzungen

- Abschluss «Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool» **oder** KV Zertifikat Marketing- und Verkauf
- andere branchen anerkannte Abschlüsse werden im Einzelfall geprüft

Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält, wer:

- den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung *oder*
- ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule *oder*
- ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule *oder*
- ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt

UND

- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **2 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt. Wer den Lehrgang «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf, kv edupool» oder das «KV-Bildungsgruppe-Zertifikat Marketing und Verkauf» abgeschlossen hat, wird bereits mit einer Berufspraxis von **über 15 Monaten** zugelassen.

Zur eidg. Prüfung wird ebenfalls zugelassen, wer:

- den Nachweis eines eidg. Berufsattests (EBA) eines Berufes mit mindestens 2-jähriger beruflicher Grundbildung erbringt

UND

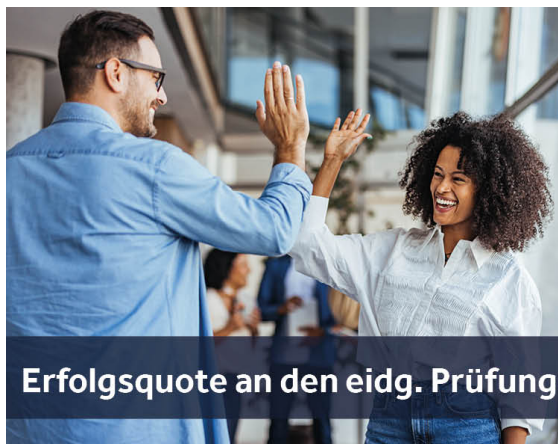
- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **3 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt.

### Vergleich Ihres Abschlusses auf Europa-Niveau:

Europäische Zertifikate für Schweizer Marketing- und Verkaufsfachleute: Lassen Sie nach Ihrem erfolgreichen Abschluss Ihren eidg. Fachausweis europäisch zertifizieren.

Mehr Infos finden Sie hier: [EMC](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf der Seite der Prüfungsorganisation [Marketing Education](#).



**Verkaufsfachleute mit eidg.  
Fachausweis**

**62.5 % Erfolgsquote!**

**Erfolgsquote an den eidg. Prüfungen 2026**

### Prüfungsträger

- [Schweizerischer Trägerverein für die Berufsprüfungen für Verkaufsfachleute \(VFL\)](#)

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

## Durchführungen

Durchführung garantiert

**Dienstag und Donnerstag\* (Online) 17.45-21.00 h**

Erster Kurstag 28.05.2026

Letzter Kurstag 01.04.2027

\* Zusätzlich im 3. Semester einige Samstage von 09.00 - 14.00 Uhr - Standort KV Business School Zürich.

**Verkaufsfachleute Variante Präsenzunterricht**

zum [Lehrgang](#)

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:



**Luc Schleiniger**

## Beratung



**Diane Kindlimann**

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

## Nächste Infoanlässe

---

Für Details auf Datum klicken.

- [Monday, 22. June 2026, 12:00 , online](#)
- [Monday, 24. August 2026, 18:30 , online](#)
- [Monday, 21. September 2026, 12:00 , online](#)
- [Monday, 02. November 2026, 12:00 , online](#)

KV Business School Zürich  
Bildungszentrum Sihlpost  
Sihlpostgasse 2  
Postfach  
CH-8031 Zürich  
T +41 44 974 30 00