

**Eidg. Fachausweis mit Zwischenabschluss Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv  
edupool**

**Marketingfachleute (Präsenz)**

Marketingfachleute sind gefragte Spezialist:innen, welche in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung / Marketingkommunikation tätig sind. Sie profitieren von Top-Dozenten mit viel Praxiserfahrung und Know-how im Prüfungswesen. Neuste E-Learning-Tools unterstützen Sie im Unterricht und beim Lernen zuhause oder unterwegs. In Ergänzung zum Präsenzunterricht finden einzelne Fächer und Lektionen im bewährten Fernunterricht statt.

NEU haben Sie nach dem 1. Modul die Möglichkeit, den zusätzlichen Abschluss zum Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool zu absolvieren.

## Kurzbeschreibung

Der Lehrgang Marketingfachmann respektive Marketingfachfrau ist in drei Module gegliedert. Im ersten Modul (Grundlagen) besuchen Sie den Unterricht zusammen mit den **Sachbearbeiter:innen Marketing und Verkauf** und erarbeiten sich die nötigen Grundlagen, um danach in das zweite Modul (Basis-Modul) einzusteigen. **Das erste Grundlagen-Modul schliessen Sie mit der Prüfung «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» ab und haben somit bereits einen ersten schweizweit bedeutenden Abschluss erreicht.**

Im zweiten Modul (Basis-Modul) beginnen wir mit den Vorbereitungen auf die gemeinsamen Handlungsfelder für die eidgenössische Berufsprüfung zusammen mit den Verkaufsfachleuten. Im dritten Modul (Vertiefungs-Modul) trennen wir die beiden Fachrichtungen «Marketing» und «Verkauf» und 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 der KV Bildungsgruppe, welches von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.

**Verkaufsfachleute / Marketingfachleute**

**kv business school  
zürich**  
*mein bildungspartner.*

## Ausbildungskonzept inkl. Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf



10.2024

Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins 2. Modul einsteigen (Start: Mai 2026)

<b>Zielgruppen</b>	<p>Sie sind in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Integrierte Kommunikation tätig und streben einen Karriereschritt an.</p> <p>Sie sind in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Marketingaufgaben konfrontiert und möchten sich auf diesem Gebiet ganz allgemein und in der Marketingplanung im Besonderen ein systematisch aufgebautes Know-how aneignen.</p>
<b>Berufsbild</b>	Marketing umfasst alle Aktivitäten, die ein Unternehmen für die Marktbearbeitung einsetzt. Das beinhaltet u.a. verschiedene Planungen und Massnahmen wie Marktforschung, Produkteforschung, Produktplanung und -gestaltung, Preispolitik, Werbung, Verkaufsplanung, Vertrieb, Verkaufsförderung, Kundendienst usw.

## Fakten und Kosten

<b>Webcode</b>	MFMF
<b>Kompetenzstufe</b>	C Profis
<b>Dauer</b>	3 Module (Total 18 Monate)
<b>Lernort</b>	Bildungszentrum Sihlpost Zürich und Online-Unterricht
<b>Preis</b>	<b>Betrag CHF</b>
	Kurskosten 12'600.–
	MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> ) 1'350.–
	<b>Gesamtpreis 13'950.–</b>
	Bundesbeitrag* - 6'975.–
	<b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag 6'975.–</b>
<b>Preisinfo</b>	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: <ul style="list-style-type: none"><li>• Neuste E-Learning-Tools</li><li>• Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement</li><li>• Vorbereitung auf die edupool.ch Prüfung <a href="#">Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf</a> (kv edupool Prüfungsgebühren nicht inklusive)</li><li>• Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Modul 2)</li><li>• Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Stufe 3) Total 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Stufe 3)</li></ul>
<b>Anschluss</b>	<a href="#">eidg. dipl. Marketingleiter:in</a> <a href="#">eidg. dipl. Verkaufsleiter:in</a>

## Alles zum Unterricht

### Themen

#### Total ca. 400 Lektionen

Ergänzend zum **Präsenzunterricht** finden einzelne Fächer und Lektionen im bewährten **Fernunterricht** statt.

#### 1. Grundlagen-Modul - Lerninhalte vom Kurs Sachbearbeiter Marketing & Verkauf:

- Marketing
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Projekt- und Selbstmanagement

#### 2. Basis-Modul - Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern:

- Analysen vornehmen
- Marktleistung realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement betreiben

#### 3. Vertiefungs-Modul - Vertiefungswissen Marketingfachleute in den Themen:

- Konzepte erstellen
- Digitales Marketing betreuen
- Kommunikationsinstrumente realisieren

#### Intensiv-Prüfungstraining:

Intensiv-Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung in Form eines 4-tägigen externen Prüfungstrainings: **Video zum Prüfungstraining**

**Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf folgenden Seiten:**

**Prüfungsordnung** des Prüfungsträgers [suxxess.org](https://www.suxxess.org)

**Wegleitung zur Prüfungsordnung** des Prüfungsträgers [suxxess.org](https://www.suxxess.org)

---

Der Lehrgang findet mehrheitlich in Form von **Präsenzunterricht** statt. Wo didaktisch und inhaltlich sinnvoll, finden einzelne Fächer und Lektionen im **Fernunterricht** statt.

**Live dabei – vor Ort oder online**

Wer gelegentlich verhindert ist, vor Ort an einzelnen Unterrichtseinheiten teilzunehmen, kann dank unserem modernen **Kamera-System** (mit Bild und Ton) via Livestream am Unterricht teilnehmen. Dies bringt Ihnen maximale Flexibilität und Ortsunabhängigkeit.



Wir weisen darauf hin, dass in diesem Lehrgang nur in dringenden Fällen ausnahmsweise eine Online-Teilnahme gewährt wird (z.B. im Falle von Krankheit). In Spezialfällen entscheidet die Lehrgangsverantwortliche über eine häufigere Online-Teilnahme.

Studierende profitieren davon, dass alle Dozierenden sich mit unseren eigenen Angeboten im didaktischen Bereich weiterbilden. So wird Ihnen das Fachwissen vielfältig vermittelt und Sie können sich auch Begleitkompetenzen aneignen. Ihr betriebswirtschaftliches Wissen wird entsprechend Ihrer Stufe gefördert.

Rechnen Sie für die Nachbearbeitung der Theorie, die Aufarbeitung von Übungen und Aufgaben und die Erarbeitung von Fallstudien pro Woche mit ca. sechs Stunden Selbststudium und/oder Arbeit in der Lerngruppe.

---

**Bildungsziele**

Nach absolvierter Ausbildung sind die Teilnehmer:innen in der Lage

- marktrelevante Daten zu sammeln, zu analysieren und daraus Empfehlungen für die Marktbearbeitung abzuleiten.
  - als Basis für die Offerteinholung ein vollständiges Marktforschungs-Briefing zu erstellen.
  - für die Einführung eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung ein Marketingkonzept zu entwickeln.
  - begleitend zur Marketingkonzeption die Planung, Umsetzung und Kontrolle von integrierten Kommunikationsmassnahmen vorzunehmen.
  - zuhanden einer Kreativagentur ein vollständiges Briefing zu erstellen.
  - wirksame Verkaufs- und Vertriebsmassnahmen zu bestimmen und entsprechende Vertriebswege vorzuschlagen.
  - Marketingbudgets und Preiskalkulationen für Einzel- oder Standardfertigungen zu berechnen und aus Bilanz und Erfolgsrechnung einfache Erkenntnisse zu gewinnen.
  - der Situation angepasste Präsentationen zu erstellen und diese mit wirkungsvollem Medieneinsatz durchzuführen.
-

**Stimmen zum  
Bildungsgang**

«Wirtschaftliche und technologische Entwicklungen fordern Unternehmen immer wieder aufs Neue. Marketing und Markenführung bilden dabei mit ihrem umfassenden Instrumentarium die notwendige Klammer, um das Unternehmen als vertrauenswürdigen Partner darzustellen – in allen Branchen, in allen Abteilungen und über alle hierarchischen Ebenen. Dabei stehen immer der Mensch und seine Bedürfnisse im Mittelpunkt. Und genau das macht die Attraktivität dieses spannenden Tätigkeitsfeldes und des Bildungsgangs an der KV Business School Zürich aus»

**Martin Fawer**, *Consulting Director, Process Brand Evolution, Zürich*

«Die praxisbezogene Ausbildung zum Marketingfachmann lieferte mir eine Übersicht und eine Anwendungshilfe für meinen Arbeitsalltag in der Marketingbranche. Mit den erlernten Strategien und Konzepten kann ich Problemstellungen einfacher einordnen und bewältigen. Zudem verbesserten sich meine Chancen auf dem Arbeitsmarkt und die Ausbildung ebnete mir den Weg in die Werbebranche als Junior Berater bei der Agentur Startbahnwest.»

**Jan Jenny**, *Junior Berater, Agentur Startbahnwest*

---

# Zulassung und Prüfung

## Voraussetzungen

Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält, wer:

- den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule erbringt
- 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 hier:

- [Prüfungsordnung und Wegleitung des Prüfungsträgers suxxess.org](#)



**Marketingfachleute mit eidg.  
Fachausweis**

**100 % Erfolgsquote!**

**Erfolgsquote an den eidg. Prüfungen 2025**

## Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

- [Swiss Marketing](#)
- [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)
- [Schweizer Direktmarketing Verband SDV](#)

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

## Durchführungen

### Montag und Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr Präsenzunterricht

Erster Kurstag 12.10.2026

Grundsätzlich findet der Unterricht im Präsenzformat statt. Nur in Ausnahmefällen wird eine gelegentliche Online-Zuschaltung bewilligt.

### Marketingfachleute Variante mit 70% Online-Unterricht

[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, 26. January 2026, 17:30 , online](#)
- [Monday, 09. March 2026, 12:00 , online](#)
- [Monday, 13. April 2026, 17:30 , online](#)
- [Monday, 11. May 2026, 18:30 , online](#)
- [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