

Mit eidg. Diplom (Titel europäisch: EQF-Referenzniveau 6 / EMC-Zertifikat Sales Director)

Verkaufsleiter:in

Als Verkaufsleiter:in sind Sie verantwortlich für verschiedene absatzorientierte Funktionen. Im Zentrum Ihrer Aufgaben stehen Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisationen. Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuern und koordinieren Sie die ausführenden Bereiche (Aussendienst/Innendienst/Logistik). Die Ausbildung eidg. dipl. Verkaufsleiter / Verkaufsleiterin gibt Ihnen das nötige Rüstzeug.

Kurzbeschreibung Der Lehrgang wird neu wie folgt durchgeführt: 35% Online / 35% Online oder Präsenz (Hybrid) / 30% Präsenz. Sie wählen ob Sie den Unterricht mit max. 70% Online Anteil oder lieber mit max. 65% vor Ort besuchen möchten.

Der Lehrgang wird in enger Zusammenarbeit mit der **KV Luzern Berufsakademie und dem Zentrum Bildung, Baden** durchgeführt. Ihr Vorteil: Sie werden von einem sehr gut vernetzten, kompetenten Dozierenden- und Expertenteam geschult und auf die eidg. Diplomprüfung vorbereitet.

An den/die Verkaufsleiter:in werden von der Wirtschaft hohe Ansprüche gestellt. Von ihm/ihr wird erwartet, dass er/sie aufgrund der Unternehmensziele eine Verkaufskonzeption erarbeiten und realisieren kann. Verkaufsleiter:innen müssen in der Lage sein, eine Verkaufsabteilung in allen Belangen, sowohl im Innen- wie im Aussendienst mit Erfolg zu führen und dabei im Verhältnis zum Aufwand ein Höchstmass an Wirkung zu erzielen. Dazu benötigen sie eine gute Allgemeinbildung, praktisches und theoretisches Fachwissen, Flexibilität und Verhandlungsfähigkeit, aber auch Belastbarkeit, menschliche Reife sowie Kontaktfähigkeit zu Menschen unterschiedlicher Mentalität.

Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement

Die Verkaufsleiter:innen mit Vertiefung Verkaufsmanagement entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

Zielgruppen

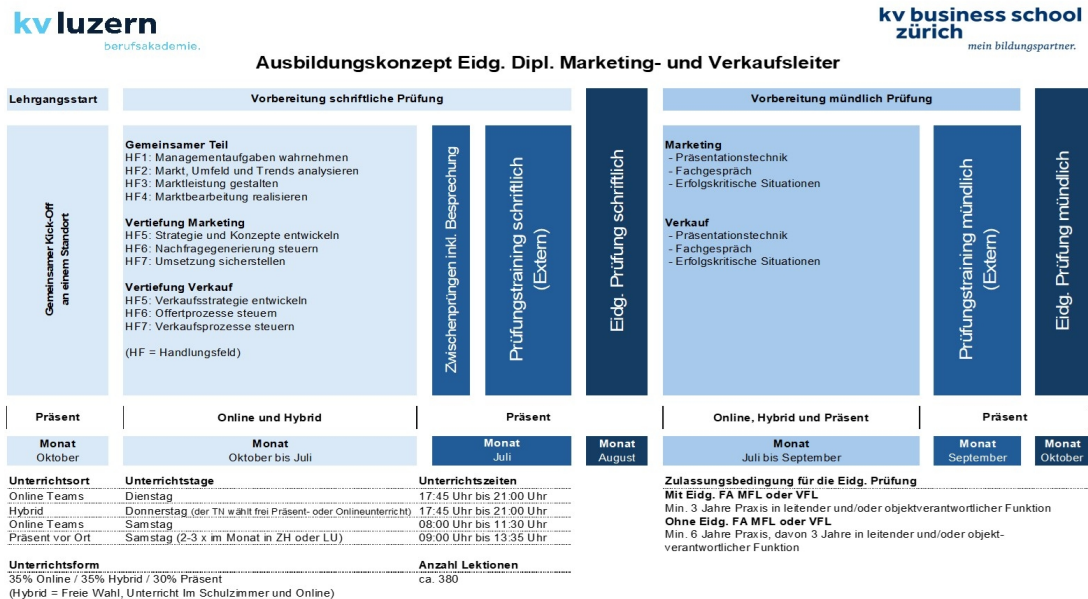
- Qualifizierte Kaderkräfte, die über gründliche Kenntnisse im Bereich Verkauf/Marketing und über mehrere Jahre Berufspraxis verfügen.

Fakten und Kosten

| | | |
|-----------------------|---|-----------------------|
| Webcode | MDVL | |
| Kompetenzstufe | D Experten | |
| Dauer | 2 Semester berufsbegleitend (ca. 380 Lektionen) | |
| Lernort | Bildungszentrum Sihlpost Zürich, KV Luzern, Zentrum Bildung Baden und Online Unterricht | |
| Preis | | Betrag CHF |
| | Kurskosten (inkl. interne schriftl. & mündl. Probeprüfungen / ohne Intensivprüfungstrainings) | 14'460.– |
| | MeineLernbox (mehr Infos) | 900.– |
| | Gesamtpreis | 15'360.– |
| | Bundesbeitrag* | – 7'680.– |
| | Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag | 7'680.– |
| Preisinfo | Intensiv-Prüfungstrainings für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen (total 32 Lektionen) sind nicht im Preis enthalten . Kosten CHF 1'200.-, davon werden 50% vom Bund subventioniert, d.h. Ihr Nettopreis beträgt CHF 600.- . Die Verpflegungs- und Übernachtungskosten sind von jedem Teilnehmenden selbst zu begleichen. (<i>Details siehe Rubrik "Alles zum Unterricht"</i>) | |

Themen

Der Lehrgang beinhaltet ca. 380 Lektionen (35% Online / 35% Online oder Präsenz (Hybrid) / 30% Präsenz)



Intensiv-Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen (siehe A & B in Grafik)

Das Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen Prüfungen besteht aus jeweils einem Wochenende, Samstag und Sonntag, mit je 16 Lektionen. Diese beiden Prüfungstrainings mit total 32 Lektionen werden separat mit einem **Preis von CHF 1'200.-** verrechnet. Auch diese Kosten werden subventioniert, d.h. Ihr **Nettopreis beträgt CHF 600.-** Die Anmeldung erfolgt vor dem Start zum 1. Semester.

Das Intensiv-Prüfungstraining schriftlich und mündlich findet in Schulungsräumlichkeiten oder Extern im Seminarhotel statt.

Die Verpflegungs- und Übernachtungskosten sind von jedem Teilnehmer und jeder Teilnehmerin selbst zu begleichen. Diese Kosten werden vom Bund nicht subventioniert.

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

Methodik

Wir ergänzen die Stärken des **Präsenzunterrichts** mit **digitalen Lernformen**. So ermöglichen wir Ihnen eine grosse **Lernflexibilität**.

Der Lehrgang wird 35% Online, 35% Online oder Präsenz (Hybrid) und 30% Präsenz durchgeführt

- Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr **eigenes Notebook** mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Präsenz- wie auch im ergänzenden Onlineunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)
- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen die **Lernplattform der KV Luzern Berufsakademie**.
- 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** auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung **kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen**.
- Sie nutzen im Onlineunterricht **Microsoft Teams**, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

Bildungsziele

In 3 Stufen zum Marketing-, Verkaufsleiter oder Key Account Manager mit eidg. Diplom

Zentral durchgeführte Prüfungsseminare der KV Schulen (inkl. Prüfungsbesprechung)

- 3 schriftliche Prüfungsseminare
- 1 mündliches Prüfungsseminar

Zusätzlich div. Tests und Prüfungen während dem Lehrgang.

Stimmen zum Bildungsgang

- «Einmal mehr vielen Dank für deine motivierenden Worte. Es war mir ein Vergnügen, von Dir und deinem Team unterrichtet zu werden.» (?B. Berisha)
- «Ich wollte mich bei dir und dem ganzen Team für Euren Einsatz bedanken. Ich konnte extrem profitieren und 80 % vom Gelernten kann ich täglich einsetzen.» (?P. Wolf)

Zulassung und Prüfung

Voraussetzungen

- Eidg. Fähigkeitszeugnis einer mindestens 3-jährigen Lehre, Diplom einer Handelsmittelschule oder Fachmittelschule, Matura und 6 Jahre Verkaufs-/ Marketingpraxis, davon 3 Jahre in leitender Funktion oder mit Fachverantwortung (z.B. Objekt- oder Budget-Verantwortung o.ä.)

ODER

- Eidg. Fachausweis (z.B. Verkaufsfachleute oder Technische Kaufleute mit eidg. FA) / Eidg. Diplom / HF / FH und mind. 3 Jahre Praxis in leitender Verkaufsfunktion oder mit Objekt- oder Fachverantwortung

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



Verkaufsleiter:in mit eidg. Diplom

| | |
|---------------------------|--------|
| KV Business School Zürich | 80 % |
| CH Durchschnitt | 67.4 % |

Erfolgsquoten an den eidg. Prüfungen

Prüfungsträger

- Schweizerischer Trägerverein für die höhere Fachprüfungen für Verkaufsleiter (VL)

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

Dienstag und Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr und Samstag, 09.00 - 14.30 Uhr

Erster Kurstag 17.10.2026

Letzter Kurstag 18.09.2027

Dienstag, 17.45 - 21.00 Uhr Onlineunterricht

Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr Online- oder Präsenzunterricht (Hybrid in Luzern, Zürich oder Baden)

ca. 2-3 mal im Monat am Samstag, 09.00 - 14.30 Uhr Präsenzunterricht

Erfahrung und Wissen kombiniert!

Partner

kv luzern
berufsakademie.



Luc Schleiniger

Beratung



Max Rehder

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Monday, 22. June 2026, 18:30 , online](#)
- [Thursday, 27. August 2026, 18:00 , Sihlpost](#)
- [Thursday, 27. August 2026, 18:00 , online](#)
- [Wednesday, 09. September 2026, 18:00 , online](#)
- [Thursday, 17. September 2026, 18:00 , online](#)
- [Friday, 25. September 2026, 18:00 , Sihlpost](#)
- [Friday, 25. September 2026, 18:00 , online](#)

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