

Verkaufsfachleute

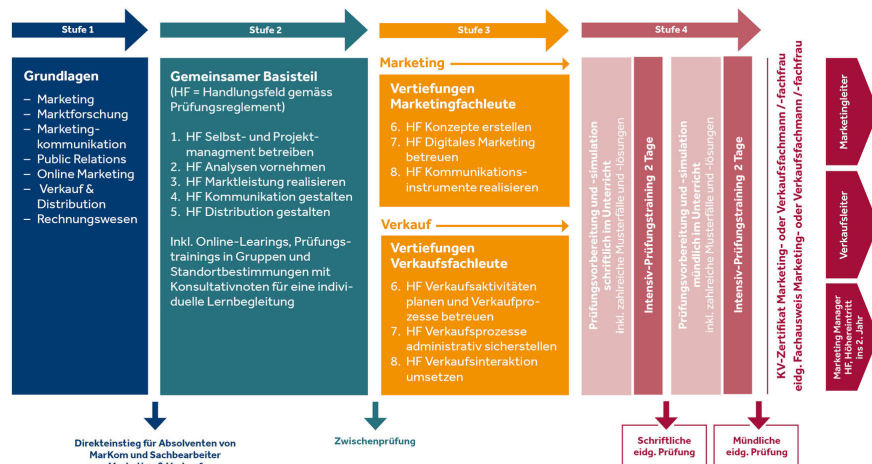
Mit eidg. Fachausweis

Basierend auf der Prüfungsreform wurde der Lehrgang durch ausgewiesene Profis komplett überarbeitet. 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.

Kurzbeschreibung

Neu ist der Lehrgang in vier Stufen gegliedert. In der ersten Stufe erhalten Sie einen Überblick über alle Instrumente und Methoden in Marketing und Verkauf. Diese ermöglichen Ihnen einen optimalen Einstieg in die zweite Stufe, den gemeinsamen Basisteil. In der dritten Stufe können Sie entweder die Fachrichtung «Marketing» oder die Fachrichtung «Verkauf» wählen und dabei spezifisch Ihr Wissen vertiefen. In der letzten Stufe werden Sie hochprofessionell auf die schriftlichen und mündlichen Prüfungen vorbereitet.

Zusätzlich zur Prüfungsvorbereitung im Unterricht findet ein 4-tägiges Intensiv-Prüfungstraining statt, das von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.



Zielgruppen

Sie sind in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Marketingkommunikation tätig und streben einen Karriereschritt an.

Sie wollen Ihr Verkaufsfachwissen vertiefen und möchten sich in dieser faszinierenden und dynamischen Branche beruflich weiterentwickeln.

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 & Daten

Webcode	MFVE
Kompetenzstufe	C Profis
Dauer	3 Semester
Lernort	Bildungszentrum Sihlpost oder Campus Europaallee, direkt beim HB Zürich

Preis	Betrag CHF
Kurskosten	11'900.–
MeineLernbox (mehr Infos)	1'100.–
Gesamtpreis	13'000.–
Bundessubventionen*	– 6'500.–
Effektive Kurskosten	6'500.–



*Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundessubventionen in Höhe von bis zu 50% auf Kurs- und Lehrmittelkosten. Dies gilt nur, wenn Sie zur eidg. Prüfung antreten. Die KV Business School Zürich stellt Ihnen den regulären Preis in Rechnung. Sie beantragen die Rückerstattung nach absolvierter eidg. Prüfung direkt beim Bund.

[Infos zu Bundesbeitrag](#)

10% Mitgliederrabatt

Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten.

[Alle Infos zur Mitgliedschaft](#)

Ratenzahlung

Standardmässig erhalten Sie pro Semester eine Rechnung. Auf Wunsch können Sie die Semesterrechnungen in jeweils 3 Raten bezahlen. Beachten Sie dazu unsere [Bedingungen für Ratenzahlungen](#).

Preisinfo	Bitte beachten Sie die externen Prüfungsgebühren des Prüfungsträgers .
Anschluss	Der eidg. Fachausweis «Verkaufsfachleute» ist in der Praxis anerkannt und geschätzt. Zudem berechtigt er Sie – wenn Sie entsprechende Praxiserfahrung mitbringen – zur Teilnahme an den Prüfungen zum/zur eidg. dipl. Marketingleiter/-in , eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in und eidg. dipl. Leiter/-in Kommunikation.

Alles zum Unterricht

Themen

Total ca. 340 Lektionen in den folgenden Themenbereichen:

Stufe 1: Grundlagenwissen in den Themenbereichen:

- Betriebswirtschaft
- Volkswirtschaft
- Marketingkommunikation
- Recht
- Verkauf und Distribution
- PR

Stufe 2: Basiswissen

- Präsentations- und Arbeitstechnik inkl. Selbstmanagement
- Marktforschung und Marktkennzahlen
- Marktleistung und Kalkulationsmanagement
- Distribution und Verkauf
- Marketingkonzept und Sortimentsgestaltung
- Digital- und Content-Marketing
- Verkaufsmanagement inkl. Personal Selling

Stufe 3: Vertiefungswissen

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

Stufe 4: Intensiv-Prüfungstraining

- Intensiv-Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung in Form eines 4-tägigen externen Prüfungstrainings

Die Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung findet in Form eines 4-tägigen externen Prüfungstrainings statt.

Methodik

Als Studierende/-r profitieren Sie davon, dass alle Dozierenden sich mit unseren eigenen Angeboten im didaktischen Bereich weiterbilden können. So werden sie Ihnen das Fachwissen vielfältig vermitteln und Sie können sich auch Begleitkompetenzen aneignen. Ihr betriebswirtschaftliches Wissen wird entsprechend Ihrer Stufe motivierend gefördert. Die Unterrichtsmethoden richten sich individuell nach dem Bildungsangebot.

Rechnen Sie – vor allem für die Nachbearbeitung der Theorie, Vertiefungsübungen und Fallstudien – pro Unterrichtsstunde mit zirka einer Stunde Selbststudium.

Kostenlose Unternehmenssimulation

Nutzen Sie die Möglichkeit, ergänzend zu Ihrem Bildungsangebot kostenlos an einer

Unternehmenssimulation teilzunehmen (Wert CHF 550). Während dem eintägigen Seminar erleben Sie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge auf spielerische Weise, indem Sie im Team ein fiktives Unternehmen führen. Die Durchführungstermine erfahren Sie im Verlaufe Ihrer Weiterbildung. Alle Teilnehmenden erhalten eine Seminarbestätigung der KV Business School Zürich.

[Mehr Infos zur Unternehmenssimulation](#)

Bildungsziele	<p>Dieser Bildungsgang legt den Schwerpunkt darauf, Ihnen die Fachkompetenzen zu vermitteln und Sie als Verkaufsfachmann/-fachfrau mit Vertiefungsrichtung Innendienst auszubilden.</p> <p>Als Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst sind Sie befähigt, alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key Account Management in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben effizient und wirtschaftlich zu führen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind verantwortlich, dass die qualitativen und quantitativen Ziele erreicht werden.</p> <p>Sie erledigen in Ihrem Tätigkeitsgebiet betriebswirtschaftliche Aufgaben sowie Planungs- und Koordinationstätigkeiten und können Schlüsselkunden umfassend betreuen. Sie sind in der Lage, ein Verkaufsplanungs- und Verkaufsführungskonzept zu entwerfen, die Marketinginstrumente richtig zu gewichten sowie die relevanten Gebiete des Rechnungswesens für betriebliche Entscheidungssituationen in Ihrem Tätigkeitsgebiet anzuwenden. Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundkenntnisse erlauben Ihnen, Ihre Umwelt richtig einzuschätzen.</p> <p>Nach absolvierter Ausbildung sind die Teilnehmer in der Lage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte zu erstellen. • Verkaufsprozesse mit der Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM administrativ sicherzustellen, Verkaufskontrollen durchzuführen und Berichte sowie Kundenofferten zu erstellen. • Verkaufsinteraktionen umzusetzen, indem sie Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen führen, die Kundenbetreuung sicherstellen, das Reklamationswesen betreuen und dabei das Unternehmen repräsentieren. • bedürfnisorientierte Angebotsgrundlagen zu erstellen, eine operative Verkaufsplanung bis hin zu Tourenplänen und Entlohnungsgrundlagen auszuarbeiten sowie Verkaufsaktivitäten umzusetzen. • Informationen über das Marktgeschehen mit den verschiedenen Marktteilnehmern zu erheben, zu analysieren und daraus richtige Schlüsse zu ziehen. • die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung zu realisieren, die Qualität stets zu sichern und bei Bedarf anzupassen. • die einzelnen Instrumente der Kommunikation zu planen, zu vernetzen sowie umzusetzen und zu kontrollieren. • die strategische und operative Distribution zu gestalten, sinnvolle Partnerschaften einzugehen sowie die Distributionsprozesse laufend zu optimieren. • Informationen und Wissen zu sammeln und ihre Arbeit mittels geeigneter Arbeitstechniken, methodischer Kompetenzen, Projektmanagement-Knowhow und dem richtigen innerbetrieblichen sowie ausserbetrieblichen • Netzwerk zielführend und effizient zu gestalten.
----------------------	--

Zulassung und Prüfung

Voraussetzungen	<p>Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält wer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung <i>oder</i> • ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule <i>oder</i> • ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule <i>oder</i> • ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt und • über mindestens 2 Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.
------------------------	---

Prüfungsträger	<p>Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Swiss Marketing • Kaufmännischer Verband Schweiz • Fédération des Agents Indépendants et Représentants
-----------------------	---

Durchführungen

Montag und Mittwoch, 17.45 - 21.00 Uhr

Erster Kurstag: 13.10.2021 | Letzter Kurstag: 29.03.2023

Kontakt Beratung

Claudia Fröhlich

044 974 30 49

sihlpost@kvz-schule.ch



Leitung Bildungsgang

Anita Gut



Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- Montag, 08. Februar 2021, 18:15
- Montag, 10. Mai 2021, 18:15
- Montag, 28. Juni 2021, 18:15
- Montag, 30. August 2021, 18:15
- Montag, 08. November 2021, 18:15

KV Business School Zürich

Bildungszentrum Sihlpost

Sihlpostgasse 2

Postfach

CH-8031 Zürich

T +41 44 974 30 00