

**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

<b>Webcode</b>	MDVL
<b>Kompetenzstufe</b>	<b>D Experten</b>
<b>Dauer</b>	2 Semester berufsbegleitend (ca. 380 Lektionen)
<b>Lernort</b>	Bildungszentrum Sihlpost Zürich, KV Luzern, Zentrum Bildung Baden und Online Unterricht
<b>Preis</b>	<b>Betrag CHF</b>
	Kurskosten (inkl. interne schriftl. & mündl. Probeprüfungen / ohne Intensivprüfungstrainings)
	MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )
	<b>Gesamtpreis</b>
	Bundesbeitrag*
	<b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b>
	14'460.–
	900.–
	<b>15'360.–</b>
	– 7'680.–
	<b>7'680.–</b>



\*Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundesbeiträgen 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 Gesamtpreis in Rechnung. Sie beantragen die Rückerstattung nach absolvierter eidg. Prüfung direkt beim Bund.

[Infos zu Bundesbeitrag](#)

### Ratenzahlung

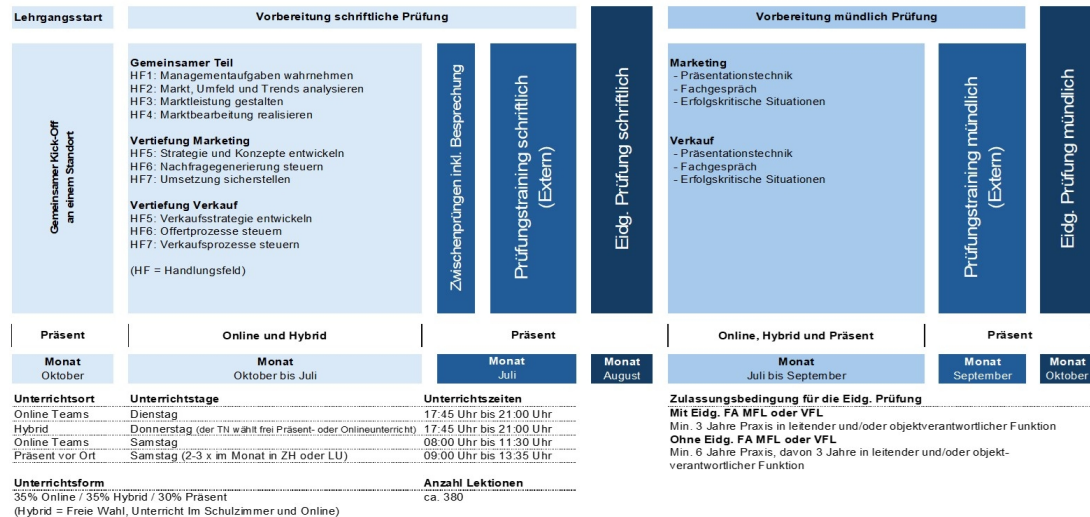
Standardmässig erhalten Sie pro Semester eine Rechnung. Auf Wunsch können Sie die Semesterrechnungen in jeweils 3 Raten bezahlen. Bei Ratenzahlung wird eine Gebühr von **CHF 45.– pro Semester** verrechnet. Beachten Sie dazu unsere [Bedingungen für Ratenzahlungen](#).

<b>Preisinfo</b>	Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers <a href="http://suxxess.org">suxxess.org</a> publiziert. <b>Intensiv-Prüfungstrainings</b> für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen (total 32 Lektionen) sind <b>nicht im Preis enthalten</b> . Kosten CHF 1'200.–, davon werden 50% vom Bund subventioniert, d.h. Ihr Nettopreis beträgt <b>CHF 600.–</b> . 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)

### Ausbildungskonzept Eidg. Dipl. Marketing- und Verkaufsleiter



### 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 hier:

- [Prüfungsordnung des Prüfungsträgers suxxess.org](https://www.suexxess.org)
- [Änderung der Prüfungsordnung 2021 suxxess.org](https://www.suexxess.org)
- [Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers suxxess.org](https://www.suexxess.org)

## 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 hier:

- [Prüfungsordnung und Wegleitung des Prüfungsträgers sucess.org](https://www.sucess.org)



### Verkaufsleiter:in mit eidg. Diplom

KV Business School Zürich	80 %
CH Durchschnitt	67.4 %

### Erfolgsquoten an den eidg. Prüfungen

### Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

- [Swiss Marketing](#)
- [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)

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 30.09.2027

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



**Luc Schleiniger**

## Beratung



**Max Rehder**

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

## Nächste Infoanlässe

---

Für Details auf Datum klicken.

- Montag, 12. Januar 2026, 18:30 , online
- Montag, 02. März 2026, 18:30 , online
- Montag, 22. Juni 2026, 17:30 , online
- Montag, 22. Juni 2026, 18:30 , Sihlpost
- Montag, 24. August 2026, 17:30 , online
- Montag, 24. August 2026, 18:30 , Sihlpost
- Montag, 21. September 2026, 17:30 , online
- Montag, 21. September 2026, 18:30 , Sihlpost
- Montag, 28. September 2026, 17:30 , online
- Montag, 28. September 2026, 18:30 , Sihlpost
- Montag, 05. Oktober 2026, 17:30 , online
- Montag, 05. Oktober 2026, 18:30 , Sihlpost
- Montag, 02. November 2026, 18:30 , online

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