

Marketingfachleute (Präsenz)

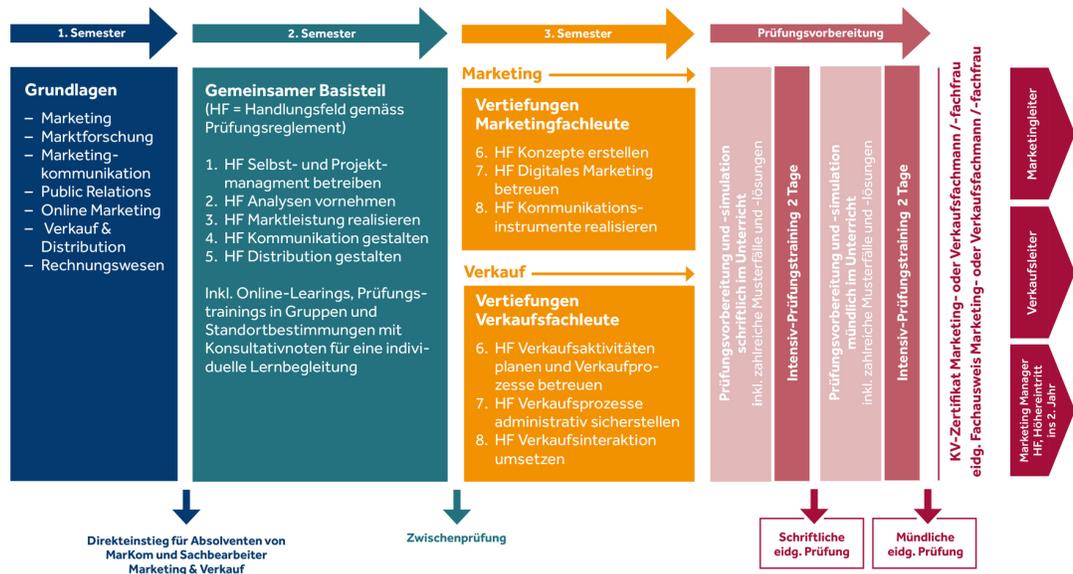
Eidg. Fachausweis

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.

Kurzbeschreibung

Der Lehrgang zum Marketingfachmann respektive zur Marketingfachfrau ist in vier Stufen gegliedert. In der ersten Stufe erhalten Sie einen Überblick über alle Instrumente und Methoden in Marketing und Verkauf. Die erste Stufe wird mit einer Zertifikatsprüfung der KV Bildungsgruppe Schweiz abgeschlossen. Dies ermöglicht 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 Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Integrierte Kommunikation tätig und streben einen Karriereschritt an. 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.
--------------------	---

Berufsbild	Marketing umfasst alle Aktivitäten, die ein Unternehmen für die Marktbearbeitung einsetzt. Das beinhaltet u.a. verschiedene Planungen und Massnahmen wie Marktforschung, Produktforschung, Produktplanung und -gestaltung, Preispolitik, Werbung, Verkaufsplanung, Vertrieb, Verkaufsförderung, Kundendienst usw.
-------------------	---

Fakten und Kosten

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

Preis	Betrag CHF
Kurskosten	11'880.–
MeineLernbox (mehr Infos)	1'080.–
Gesamtpreis	12'960.–
Bundessubventionen*	– 6'480.–
Effektive Kurskosten	6'480.–



*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 auf ausgewählte Angebote eine Ermässigung von 10 % auf die Kurskosten (exkl. Lehrmittel und Prüfungsgebühren).

Ausgenommen vom Rabatt sind ab 2025 Lehrgänge, die auf einen eidg. Fachausweis oder ein eidg. Diplom vorbereiten.

[Alle Infos zur Mitgliedschaft](#)

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](#).

Preisinfo	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: <ul style="list-style-type: none"> • Neuste E-Learning-Tools mit unzähligen Online-Übungen • Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement • KV Marketing- und Verkaufszertifikat (Abschluss Stufe 1) • Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Stufe 2) • Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Stufe 4) • Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Stufe 4)
------------------	---

Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxxess.org publiziert.

Anschluss	Eidg. dipl. Marketingleiter/in Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in
------------------	---

Alles zum Unterricht

Themen

Total ca. 340 Lektionen

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

1. Semester: Grundlagenwissen in den Themen:

- Marketing inkl. Digital Marketing
- Marketingkommunikation
- PR
- Marktforschung
- Verkauf und Distribution
- Rechnungswesen

2. Semester: Basiswissen in den Themen:

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

3. Semester: Vertiefungswissen Marketingfachleute in den Themen:

- Konzepterstellung
- Digitales Marketing
- Kommunikationsinstrumente realisieren

Intensiv-Prüfungstraining:

- Intensiv-Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung in Form eines 4-tägigen externen Prüfungstrainings:
[Video zum Prüfungstraining](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie hier:

- [Prüfungsordnung des Prüfungsträgers success.org](#)
 - [Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers success.org](#)
-

Methodik

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.

Als Studierende/-r profitieren Sie 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 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, 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 *suxcess.org*](#)

Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

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

Durchführungen

Montag und Mittwoch, 17:45 - 21:00 Uhr (Präsenzunterricht*)

Erster Kurstag: 21.10.2024 | Letzter Kurstag: 26.03.2026

*Ab 2. Semester zusätzlich samstags Unterricht vor Ort, von 09.00 - 14.00 Uhr.

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

Variante mit 70% Online-Unterricht

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung.

-> [Marketingfachleute 70% Online](#)

Kontakt Beratung

Claudia Fröhlich

044 974 30 49

sihlpost@kv-business-school.ch



Kontakt Beratung

Diane Kindlimann



Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 06. Mai 2024, 18:30, online](#)
- [Montag, 24. Juni 2024, 18:30, online](#)
- [Montag, 09. September 2024, 18:30, online](#)
- [Montag, 04. November 2024, 18:30, online](#)

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