

## Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung (Präsenz)

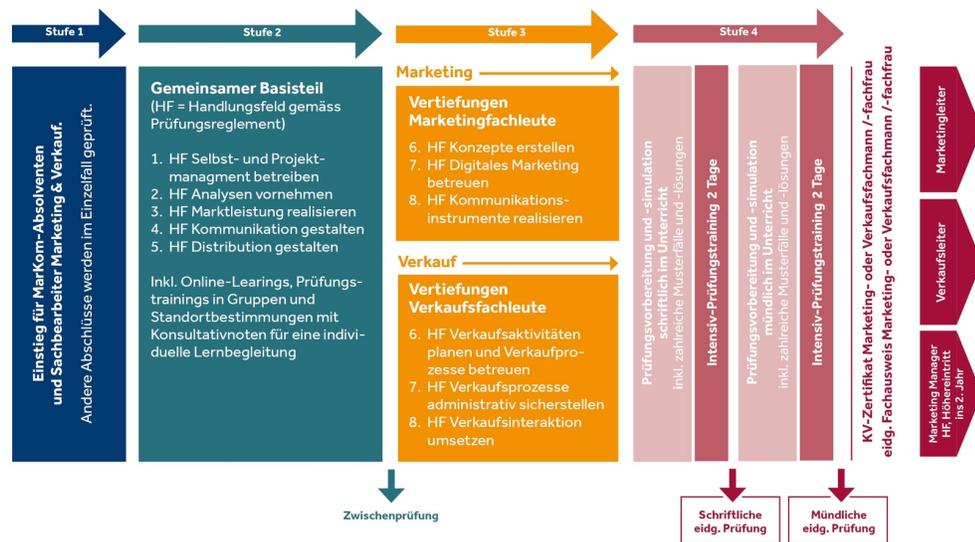
Eidg. Fachausweis

Im Rahmen der Prüfungsreorganisation haben wir diese Weiterbildung inhaltlich und formal an die sich verändernde Berufspraxis angepasst. Als Fachmann/Fachfrau im Verkauf unterstützen Sie die Verkaufsleitung in ihren Aufgaben oder verantworten selbständig einen Teilbereich des Verkaufs. 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

Absolventen mit einem Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool, MarKom o.ä. können den Lehrgang in zwei statt drei Semestern absolvieren. Ähnliche Abschlüsse werden im Einzelfall geprüft und «sur dossier» akzeptiert.

Die zwei Semester gliedern sich in drei Stufen. Dank Ihres MarKom-Zertifikats oder Ihres Diploms «Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf» steigen Sie direkt in die zweite Stufe des Lehrgangs ein. In der Stufe 2 - dem gemeinsamen Basisteil - werden die Grundlagen in den Bereichen Projektmanagement, Marketing, Kommunikation, Distribution und Preisgestaltung vermittelt. In der Stufe 3 können Sie entweder die Fachrichtung «Marketing» oder die Fachrichtung «Verkauf» wählen und dabei spezifisch Ihr Wissen vertiefen. In der vierten und letzten Stufe werden Sie hochprofessionell auf die schriftlichen und mündlichen Abschlussprüfungen 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-Aussendienst, Verkauf-Innendienst, Marketing oder Key-Account Management tätig. Sie möchten die Marketing-/Verkaufsleitung oder Geschäftsleitung in ihren Aufgaben sinnvoll und zielführend unterstützen oder selbstständig einen Teilbereich im Verkauf verantworten.

### 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 und Kosten

<b>Webcode</b>	MFVL
<b>Kompetenzstufe</b>	C Profis
<b>Dauer</b>	2 Semester
<b>Lernort</b>	Bildungszentrum Sihlpost oder Campus Europaallee, direkt beim HB Zürich

<b>Preis</b>	<b>Betrag CHF</b>
Kurskosten	9'060.–
MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )	930.–
<b>Gesamtpreis</b>	<b>9'990.–</b>
Bundessubventionen*	– 4'995.–
<b>Effektive Kurskosten</b>	<b>4'995.–</b>



\*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](#).

<b>Preisinfo</b>	Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers <a href="http://suxxess.org">suxxess.org</a> publiziert.
<b>Anschluss</b>	Der eidg. Fachausweis «Verkaufsfachleute» ist in der Praxis anerkannt und geschätzt. Zudem berechtigt er Sie zur Teilnahme an den Prüfungen zum/zur <a href="#">eidg. dipl. Marketingleiter/-in</a> und <a href="#">eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in</a> .

## Alles zum Unterricht

### Themen

Total ca. 270 Lektionen in den folgenden Themenbereichen:

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

#### **Teil 1: 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

#### **Teil 2: Vertiefungswissen**

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

#### **Teil 3: 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 \*suxxess.org\*](#)
  - [Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers \*suxxess.org\*](#)
-

## Methodik

Der Lehrgang findet mehrheitlich in Form von **Präsenzunterricht** statt. Wo didaktisch und inhaltlich sinnvoll, finden einzelne Fächer und Lektionen im **Fernunterricht** statt. Dies betrifft hauptsächlich das 2. Semester und Basisfächer wie z.B. Recht, Selbstmanagement, Marktforschung etc.

### 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 können. So werden sie Ihnen das Fachwissen vielfältig vermitteln und Sie können sich auch Begleitkompetenzen aneignen. Ihr betriebswirtschaftliches Wissen wird entsprechend Ihrer Stufe gefördert. Die Unterrichtsmethoden richten sich individuell nach dem Bildungsangebot.

Rechnen Sie – vor allem 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:

- 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

Wir empfehlen:

- MarKom-Zertifikat *oder*
- Abschluss Sachbearbeiter Marketing & Verkauf edupool *oder*
- andere branchenanerkannte Abschlüsse werden im Einzelfall geprüft

Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält, wer:

- den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung *oder*
- ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule *oder*
- ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule *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](#)
  - [Fédération des Agents Indépendants et Représentants](#)
-

## Durchführungen

### Montag und Mittwoch, 17.45 - 21.00 Uhr (Präsenz\*)

Erster Kurstag: 18.03.2024 | Letzter Kurstag: 02.04.2025

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

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



### Verkaufsfachleute Variante 70% Online-Unterricht

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:

-> zu **Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung, 70% Online-Unterricht**

## 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