

Verkaufsfachleute

mit eidg. Fachausweis



 **Avanti**
KV Weiterbildungen

Eidg. FA Verkaufsfachleute

Inhaltsverzeichnis

1	Kurzbeschrieb	4
1.1	Positionierung	4
2	Mögliche Teilnehmende	4
3	Programm	6
3.1	Stundentafel	6
4	Angebot	7
4.1	Zeitliche Struktur	7
4.2	Tage und Zeiten	7
4.3	Investitionen	7
4.4	Ihre Karriere-Leiter	8
4.5	So melden Sie sich an	8
4.6	Infoanlässe	8
4.7	Kontakt	8

1 Kurzbeschrieb

1.1 Positionierung

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis erarbeiten Verkaufskonzepte, setzen Marketinginstrumente optimal ein und betreuen Schlüssel-Kunden (Key Account Management). Sie kennen die kalkulatorischen Grundlagen einer erfolgreichen Preisgestaltung und können die finanziellen Konsequenzen von Verkaufsförderungsmaßnahmen beurteilen. Verkaufsfachleute optimieren das Absatz-Potenzial und können die Instrumente zur Kundenbindung einsetzen. Zudem verstehen sie die Kunst des Cross-Selling.

Zwei Abschlüsse in einem und erst noch subventioniert!

Im Bereich Verkauf haben Sie als Interessent/in die Möglichkeit mit unserem **Zwei-Stufen-Modell** den eidgenössischen Fachausweis Verkaufsfachleute zu erlangen - erst noch subventioniert. Wenn Sie direkt anschliessend an den Basis-Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf den Aufbau-Lehrgang eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute anstreben und an die Berufsprüfung gehen, werden Ihnen 50% der Studiengebühren Basis und Aufbau vom Bund zurückerstattet. Für die alleinige Absolvierung des Basis-Lehrgangs Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf können beim Bund keine Subventionen eingefordert werden.

Zwei-Stufen-Modell

Stufe 2	Aufbau Eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute
Stufe 1	Basis Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf mit Diplom edupool.ch

2 Mögliche Teilnehmende

Sie arbeiten in Marketing, Kommunikations- oder Verkaufsfunktionen und haben **den Basis-Lehrgang „Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf edupool.ch“** absolviert.

Sie bereiten sich mit diesem Lehrgang auf anspruchsvolle, spannende und herausfordernde Aufgaben im Verkaufsbereich vor. Spezifisch angesprochen sind Sachbearbeiter oder Assistentinnen aus den Funktionsfeldern Product und Brand Management, Kommunikation, Werbung, PR, Messemarketing, Events/Sponsoring, Verkauf, Kundendienst und ähnlichen Arbeitsgebieten.

Eidg. FA Verkaufsfachleute

Für die Berufsprüfung zum eidg. Fachausweis ist zugelassen wer:

über mindestens 2 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Werbung, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt und den Nachweis einer der nachfolgenden Ausbildungen erbringt:

- eidgenössisches Fähigkeitszeugnis (EFZ) eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundausbildung (Lehrzeit)
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule/Wirtschaftsmittelschule
- Diplom einer staatlich anerkannten mind. 3-jähriger Diplommittelschule
- Maturitätszeugnis (alle Typen)
- Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule
- Diplom einer Höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe
- Fachausweis für Marketingfachleute, Kommunikationsplaner/innen, PR-Fachleute

oder

- eidgenössisches Berufsattest (EBA) eines Berufes mit mindestens 2-jähriger beruflicher Grundausbildung erbringt und über mindestens 3 Jahre einschlägige Berufspraxis, in den oben genannten Bereichen, verfügt

Um einen verbindlichen Vorbescheid über die Zulassung zur Prüfung einzuholen, kontaktieren Sie bitte vor Studienbeginn das Prüfungssekretariat auf www.examen.ch. Dieser Bescheid ist kostenpflichtig.

Prüfungsorganisation Marketing & Verkauf
Hans-Huber-Strasse 4
8027 Zürich

Tel. 044 283 46 06

Interessenten, welche die oben aufgeführten Zulassungsbedingungen zur eidgenössischen Berufsprüfung nicht erfüllen, sind ebenso zum Lehrgang zugelassen und können die internen Prüfungen absolvieren. Der Anspruch auf Subventionierung entfällt jedoch gänzlich. Sie schliessen ab mit dem Zertifikat

Fachfrau Verkauf Avanti KV Weiterbildungen Fachmann Verkauf Avanti KV Weiterbildungen

Wer die eidg. Berufsprüfung besteht, ist berechtigt, den eidgenössisch anerkannten und geschützten Titel zu führen.

Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

3 Programm

Der Aufbau-Lehrgang, eidg. FA Verkaufsfachleute basiert auf den Grundlagen, wie sie im Basis-Lehrgang, „Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf edupool.ch“ (172 Lektionen), ausgewiesen sind. Wir setzen das darin enthaltene Wissen voraus und bauen mit diesem Lehrgang darauf auf.

3.1 Stundentafel

Fachausweis Verkaufsfachleute	Lektionen
Unterricht inkl. Internen Prüfungen	200
Prüfungstraining	52
Total inkl. Prüfungstraining	252

Änderungen vorbehalten.

Fächer	Lektionen
Verkaufsaktivitäten	24
Verkaufsprozess	24
Verkaufsinteraktion	24
Marketing Konzept	28
Marktforschung und Statistik	40
Rechnungswesen und Controlling	52
Projekt und Selbstmanagement	8
Total	200

Das Prüfungstraining im Umfang von 52 Lektionen bereitet Sie zielgenau auf die beiden Teile der eidg. Berufsprüfung vor.

Selbststudium und Lernzeit sind nicht einberechnet. Setzen Sie sich damit eigenverantwortlich auseinander und planen Sie genügend Zeit ein – damit Sie Ihre Lernziele und Ihren Prüfungserfolg stressfrei erreichen!

Eidg. FA Verkaufsfachleute

Das Grundlagenwissen der beiden Lehrgänge **Fachausweis Verkaufsfachleute** und **Fachausweis Marketingfachleute** deckt sich in den Handlungsfeldern (HF) 1 bis 5, wie auf folgender Grafik der Prüfungsorganisation Marketing & Verkauf zu entnehmen ist. Dies führt dazu, dass bei einem Start beider Lehrgänge der Unterricht der Handlungsfelder 1 bis 5 zusammen geführt wird. Ab den Handlungsfeldern 6 bis 8 wird der Unterricht fachspezifisch und somit getrennt gehalten.

Handlungsfelder Fachstufe Marketing und Verkauf gemäss Prüfungsorganisation M & V

Marketingfachleute	Verkaufsfachleute
HF 6 Konzepte erstellen	HF 6 Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
HF 7 Digitales Marketing betreuen	HF 7 Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
HF 8 Kommunikationsinstrumente realisieren	HF 8 Verkaufsinteraktion umsetzen
Allgemein	
HF 2 Analysen vornehmen	
HF 3 Marktleistung realisieren	
HF 4 Kommunikation gestalten	
HF 5 Distribution gestalten	
Überfachliche Kompetenzen	
HF 1 Selbst- und Projektmanagement betreiben	

4 Angebot

4.1 Zeitliche Struktur

Der Lehrgang ist berufsbegleitend und beginnt jeweils im Frühjahr. Er dauert ein Jahr und bereitet Sie auf die Berufsprüfung vor. Die Lektionen finden in der Regel abends und an einzelnen Samstagen statt. Zu Beginn des Lehrgangs erhalten Sie den genauen Semesterplan.

4.2 Tage und Zeiten

	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
18.00 – 21.30							
09.00 – 16.30*							

* Vereinzelt findet am Samstag Unterricht statt.

4.3 Investitionen

Neben dem zeitlichen Aufwand fallen natürlich auch Kosten an. Die Übersicht über die Studienkosten und die verschiedenen Ratenzahlungsmöglichkeiten finden Sie im Dokument «Termine und Preise» auf unserer Webseite im Downloadbereich.

4.4 Ihre Karriere-Leiter

weiterführende Angebote

- Diplomstudium Betriebswirtschaft HF
- Nachdiplomstudium Projektmanagement NDS HF
- Nachdiplomstudium Management & Leadership NDS HF

vorgelagerte Angebote

- Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf
- Eventmanager/in
- Kauffrau / Kaufmann



Ihre Weiterbildung

Eidg. FA Verkaufsfachleute

Anmeldung und Kontakt

4.5 So melden Sie sich an

Bitte melden Sie sich möglichst frühzeitig an, denn die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Das Anmeldeformular ist auf unserer Webseite für Sie bereitgestellt. Unsere allgemeinen Vertragsbestimmungen sind integraler Bestandteil der Anmeldung.

4.6 Infoanlässe

Wir führen regelmässig öffentliche Informationsanlässe durch. Die aktuellen Daten publizieren wir unter www.avanti-kv.ch.

4.7 Kontakt

Gerne beraten wir Sie oder beantworten Ihre Fragen. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:



Administration	Rebecca Wagner
Telefon	058 310 15 14
E-Mail	rebecca.wagner@avanti-kv.ch
Internet	www.avanti-kv.ch
Studienleitung	Eveline Wyss-Jenni

Schön, wenn wir Sie weiterbringen!