

Sachbearbeiter/in

Marketing & Verkauf

mit Diplom edupool.ch



 **Avanti**  
KV Weiterbildungen

Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Kurzbeschrieb</b>	<b>4</b>
1.1	Positionierung .....	4
1.2	Nutzen .....	4
<b>2</b>	<b>Mögliche Teilnehmende</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Programm</b>	<b>5</b>
3.1	Stundentafel .....	6
3.2	Prüfungen und Abschluss .....	6
<b>4</b>	<b>Angebot</b>	<b>7</b>
4.1	Zeitliche Struktur .....	7
4.2	Tage und Zeiten .....	7
4.3	Investitionen .....	7
4.4	Ihre Karriere-Leiter .....	8
<b>5</b>	<b>Anmeldung und Kontakt</b>	<b>8</b>
5.1	So melden Sie sich an .....	8
5.2	Infoanlässe .....	8
5.3	Kontakt .....	8

## 1 Kurzbeschrieb

### 1.1 Positionierung



edupool.ch ist das grösste Label und die wichtigste Prüfungsorganisation der Schweiz im nicht formalen kaufmännischen Weiterbildungssektor. edupool.ch verleiht den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen die schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitgetragenen edupool.ch-Diplome.

edupool.ch ist Pionierin und Marktführerin bei den Bildungsgängen auf Stufe Sachbearbeiter/-in sowie Handelsschule für Erwachsene und das Höhere Wirtschaftsdiplom.

Die Diplome werden vom Kaufmännischen Verband Schweiz, im Rechnungswesen zusätzlich vom veb.ch, mitgetragen. Mit diesen beiden Partnern unterstreicht edupool.ch die Wertigkeit und Nachhaltigkeit der Abschlüsse, fördert die Studierenden als Fachkräfte, stärkt deren Arbeitsmarktfähigkeit und sichert deren Anerkennung in der Wirtschaft.

### 1.2 Nutzen

#### Lehrgang mit Diplom

Marketing beeinflusst heute praktisch jeden Bereich unseres Alltags. Deshalb sind Kenntnisse in Marketing & Verkauf gefragter denn je, vor allem auch in technischen und handwerklichen Berufen. Nutzen Sie diese Erkenntnis – wir unterstützen Sie dabei. Mit dem Lehrgang Sachbearbeiter Marketing & Verkauf eignen Sie sich die Grundlagen an.

#### Sie wollen

- Unternehmensaktivitäten planen, koordinieren, kontrollieren
- Kundenbedürfnisse dauerhaft befriedigen
- sich Wettbewerbsvorteile verschaffen, erfolgreich sein

#### Am Ende des zweisemestrigen Lehrgangs

- kennen Sie die Funktion und Rolle des Sachbearbeiters im Marketing und Verkauf in der Praxis
- besitzen Sie umfassendes und aktuelles Wissen und haben die Methodenkompetenz, an aktuellen und praktischen Fragestellungen im Marketing und Verkauf mitzuarbeiten
- haben Sie eine kunden- und marktorientierte Denkweise erworben
- kennen Sie die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingstrategie
- verfügen Sie über einen hohen Praxisnutzen für Ihre berufliche Tätigkeit – dank konsequenten Lerntransfers
- haben Sie eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung in der Praxis
- besitzen Sie eine solide Grundlage, um eine noch tiefer gehende Weiterbildung im Marketing und Verkauf zu absolvieren

#### Das ist Ihr Nutzen

- Sie steigern Ihren Marktwert
- Sie empfehlen sich für qualifizierte Funktionen
- Sie gestalten Ihre berufliche Entwicklung

## 2 Mögliche Teilnehmende

Gute Voraussetzungen bringen Sie mit, wenn mindestens eine Beschreibung auf Sie zutrifft. Umso besser, wenn es sogar mehrere sind.

Sie ...

- sind Sachbearbeiter/in mit Aufgaben in Marketing, Werbung, Kundenservice oder Verkauf und streben eine höhere Qualifikation oder Funktion an
- sind Assistent/in eines Marketing- oder Verkaufsleiters, Key-Account- oder Product-Manager und wollen sich für selbständigere Aufgaben empfehlen
- suchen die Qualifikation für den Einstieg ins Marketing und den Verkauf
- streben den Wiedereinstieg in den Berufsalltag oder den Umstieg in ein anderes Berufsfeld an
- wollen sich mit einem fundierten Grundlagenwissen in der faszinierenden Welt des Marketing und Verkaufs beruflich weiterentwickeln
- wollen als Detailhändler/in Ihre Kernkompetenz erweitern und ergänzen
- sind Mitarbeiter/in im Innen- oder Aussendienst und haben sich vorgenommen, Ihre Kundenkontakte effizienter zum Abschluss zu führen
- sind Selbständigerwerbende, Handwerker oder Technikerin und wollen Ihren Marktauftritt professioneller gestalten.

Um diesen Lehrgang in Angriff zu nehmen, sind eine abgeschlossene technische, handwerkliche oder kaufmännische Berufsausbildung sowie mindestens zwei Jahre Berufspraxis ideal. Sollten Sie gleich anschliessend die Stufe 2 (Aufbau) absolvieren wollen, sind das eidgenössische Fähigkeitszeugnis und die nötige Berufserfahrung zwingende Voraussetzung. Vergewissern Sie sich über diese Punkte und lesen Sie auch den Detailbeschrieb der weiterführenden Lehrgänge (Stufe 2, Aufbau) oder besuchen Sie einen unserer Informationsanlässe. Guter Rat ist bei uns kostenlos!

Falls Sie einen anderen Bildungsweg gegangen sind oder andere Berufsqualifikationen haben, nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf. Denn uns sind vor allem Ihre Berufserfahrungen und persönlichen Entwicklungsziele wichtig!

## 3 Programm

### **Zwei Abschlüsse in einem und erst noch subventioniert!**

Im Bereich Marketing und Verkauf haben Sie als Interessent/in die Möglichkeit mit unserem **Zwei-Stufen-Modell** den eidgenössischen Fachausweis Marketingfachleute oder Verkaufsfachleute zu erlangen - erst noch subventioniert. Wenn Sie direkt anschliessend an den Basis-Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf den Aufbau-Lehrgang eidg. Fachausweis Marketingfachleute oder Verkaufsfachleute anstreben und an die Berufsprüfung gehen (Voraussetzungen siehe unter 2 Mögliche Teilnehmende), 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**

<b>Stufe 2</b>	<b>Aufbau</b> Eidg. Fachausweis Marketingfachleute oder Verkaufsfachleute
<b>Stufe 1</b>	<b>Basis</b> Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf mit Diplom edupool.ch

# Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf

## 3.1 Stundentafel

<b>SB Marketing &amp; Verkauf</b>	<b>Lektionen</b>
Unterricht inkl. Interne Prüfungen	<b>160</b>
Prüfungstraining	<b>12</b>
<b>Total inkl. Prüfungstraining</b>	<b>172</b>

Änderungen vorbehalten.

<b>Module</b>	<b>Lektionen</b>
Projekt- und Selbstmanagement	32
Marketing Grundlagen	40
Verkauf und Distribution	44
Integrierte Kommunikation	44
<b>Total</b>	<b>160</b>

Das Prüfungstraining von 12 Lektionen bereitet Sie zielgenau auf die externe Prüfung bei edupool.ch vor. Die Daten für die drei zusätzlichen Kursabende erhalten Sie während dem Lehrgang.

Selbststudium und Lernzeit sind nicht einberechnet. Setzen Sie sich damit eigenverantwortlich auseinander und planen Sie genügend Zeit ein – damit Sie die Lernziele auch erreichen!

## 3.2 Prüfungen und Abschluss

### Abschluss Avanti KV Weiterbildungen

Die Lernziele des Lehrgangs verteilen sich auf die Module, die wir oben im Überblick für Sie zusammengestellt haben. Sie schliessen jedes Modul mit einer schriftlichen internen Modulprüfung ab, die eine Stunde dauert. Diese Zeit ist in den Lektionenangaben bereits eingerechnet. Die Prüfungen erlauben Ihnen eine klare Kontrolle Ihres Wissensstandes.

Natürlich können Sie den Lehrgang auch absolvieren, ohne an den Prüfungen teilzunehmen. Bitte beachten Sie: Wenn Sie die Prüfungen nicht ablegen, bleiben die Kurskosten gleich.

Wer eine genügende Gesamtnote erreicht und mindestens 80 % der erteilten Präsenzlektionen besucht hat, erhält das schulinterne Zertifikat.

Wer einzelne Module besucht, erhält nach jeder absolvierten und bestandenen Prüfung einen Kompetenznachweis. Wer am Modul teilnimmt, jedoch keine Prüfungen ablegt bzw. diese nicht besteht, erhält einen Kursausweis.

### Abschluss edupool.ch

Die externe, zentrale edupool.ch-Prüfung findet in Form einer Integrationsprüfung über alle Module statt. Die externe, zentrale edupool.ch-Prüfung wird jeweils im Mai und November durchgeführt.



### Ein Wort zu den Lehrkräften

Bei uns unterrichten ausschliesslich ausgewiesene Fachkräfte mit grosser praktischer Erfahrung – sowohl in fachlicher als auch in ausbildungstechnischer Hinsicht.

Das Referententeam pflegt methodisch-didaktisch interessante Unterrichtsformen und fördert bei den Teilnehmenden auch Teambildung und Gruppenlernen. Weiter hat es sich zur Aufgabe gemacht, Sie zur Prüfungsreife hinzuführen und auf dem Weg zum erfolgreichen Abschluss zu begleiten und zu coachen.

## 4 Angebot

### 4.1 Zeitliche Struktur

Der Lehrgang ist berufsbegleitend und wird zirkulär geführt. Das bedeutet, dass die Teilnehmenden im Herbst und im Frühling jeweils zur bestehenden Klasse hinzustossen. So können wir gewährleisten, dass der Lehrgang auch bei niedrigen Neuanmeldungen durchgeführt werden kann. Um Sie optimal auf die Prüfungen vorzubereiten und die Lehrgangsdauer auf zwei Semester beschränken zu können, wird der Unterricht auch an einzelnen Samstagen geführt. Den detaillierten Stundenplan erhalten Sie vor Lehrgangsbeginn.

### 4.2 Tage und Zeiten

#### Liestal (Bildungszentrum kvBL)

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

#### Münchenstein (SpenglerPark)

	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 finden Sie im Dokument «Termine und Preise» auf unserer Webseite im Downloadbereich.

## 4.4 Ihre Karriere-Leiter

### weiterführende Angebote

- Eidg. FA Marketingfachleute
- Eidg. FA Verkaufsfachleute
- Höheres Wirtschaftsdiplom
- Eventmanager/in

### vorgelagerte Angebote

- Handelsschule für Erwachsene
- Kauffrau / Kaufmann



### Ihre Weiterbildung

Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf

## 5 Anmeldung und Kontakt

### 5.1 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.

### 5.2 Infoanlässe

Wir führen regelmässig öffentliche Informationsanlässe durch. Die aktuellen Daten publizieren wir unter [www.avanti-kv.ch](http://www.avanti-kv.ch).

### 5.3 Kontakt

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



<b>Administration</b>	<b>Rebecca Wagner</b>
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!