

Marketingfachleute verkürzt, mit Vorbildung (70 % Online)

Eidg. Fachausweis

Marketingfachleute sind gefragte Spezialisten und Spezialistinnen, welche in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung / Marketingkommunikation tätig sind.

Dieser Lehrgang besteht aus 70 % Online-Unterricht, 20 % im Präsenzunterricht und 10 % Selbstlerneinheiten.

Kurzbeschreibung

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

Dank Ihrem Diplom «Sachbearbeiter :in Marketing und Verkauf kv edupool» steigen Sie direkt in das zweite Modul des Lehrgangs ein. Im zweiten Modul (Basis-Modul) beginnen wir mit den Vorbereitungen auf die gemeinsamen Handlungsfelder für die eidg. Berufsprüfung zusammen mit den Verkaufsfachleuten. Im dritten Modul (Vertiefungs-Modul) trennen wir die beiden Fachrichtungen «Marketing» und «Verkauf» und Sie vertiefen Ihr Wissen auf die spezifischen Handlungsfelder.

In das Vertiefungs-Modul gehört auch die hochprofessionelle Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Berufsprüfung inkl. 4-tägiges-Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool, welches von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.

Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präsenzeinheiten

Der Lehrgang findet zu 70 % Online (Fernunterricht) und 20 % im Präsenzunterricht statt. 10% der Unterrichtszeit nutzen die Studierenden in Selbstlerneinheiten.

Der Präsenzunterricht findet rotierend an den Standorten Zürich, Aarau, Basel, Bern und Luzern statt.

Sie wählen bewusst einen Lehrgang mit einem hohen Anteil an Online-Unterricht aus. Sie profitieren dabei von mehr örtlicher und zeitlicher Flexibilität. Der Lehrgang wird in Kooperation mit den KV-Schulen aus Aarau, Basel, Bern, Luzern und Zürich durchgeführt. Die Online-Sequenzen werden gemeinsam von den Expertenteams der verschiedenen Standorte gestaltet und durchgeführt. Damit profitieren Sie von einem sehr dynamischen und umfassenden Fachwissen und werden optimal auf die Eidgenössischen Prüfungen vorbereitet.

Aufbau des Lehrgangs:

kv edupool - Online Lehrgang

Ausbildungskonzept Marketing und Verkaufsfachleute inkl. Sachbearbeiter M+V



Lehrgangsstart		Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul IPT und Eidg. Prüfungen				
Regionaler Kick-Off in jeder Schule	Gemeinsamer Kick-Off an einem Standort	SB M+V	VFL - MFL Basis	VFL - MFL Vertiefung	Zwischenprüfung kv-edupool	kv edupool IPT schriftlich	Eidg. Prüfung schriftlich	kv edupool IPT mündlich	Eidg. Prüfung mündlich
		Unterrichtsthemen: - Marketing - Verkauf - Distribution - Werbung - Verkaufsförderung - Marktforschung - Kommunikation - Präsentation - Produkt und Preisgestaltung - Projektmanagement - Selbstmanagement - Grundlagen - Marketingkommunikation - Direct Marketing - Event Marketing - Sponsoring - Public Relations	Unterrichtsthemen: - Marketingkonzept - Marktanalyse - Marktleistung - Kommunikationsgestaltung - Distributionsgestaltung - Digitales Marketing - Projektmanagement - Selbstmanagement - Postkorb - Marktforschung - Statistik - Rechnungswesen - Rechtskunde	Unterrichtsthemen: Verkaufsfachleute: - Verkaufsplanung - Verkaufsgespräch - Verkaufstechnik - Rollenspiele - Präsentation und Fachgespräch Marketingfachleute: - Marketingkonzept - Digitales Marketing - Kommunikationsinstrumente - Critical Incidents - Präsentation und Fachgespräch					
		Modullänge Oktober bis Mai	Modullänge Mai bis Oktober	Modullänge Oktober bis März		Monat Februar	Wo W11	Monat März	Wo nach Ostern

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	MFMK
Kompetenzstufe	C Profis
Dauer	2 Semester (2 Module)
Lernort	Hybrid
Hinweise zum Lernort	70 % des Unterrichts findet online statt. 20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Semester): dieser findet rotierend an den Standorten Zürich, Aarau, Basel, Bern und Luzern statt.
Preis	Betrag CHF
	Kurskosten 9'060.–
	MeineLernbox (mehr Infos) 930.–
	Gesamtpreis 9'990.–
	Bundessubventionen* – 4'995.–
	Effektive Kurskosten 4'995.–
Preisinfo	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: <ul style="list-style-type: none">• Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement• Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Modul 2)• Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Modul 3) Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Modul 3) <p>Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxxess.org publiziert.</p>
Anschluss	Der eidg. Fachausweis «Marketingfachleute» ist in der Praxis anerkannt und geschätzt. Zudem berechtigt er Sie zur Teilnahme an den Prüfungen zum/zur eidg. dipl. Marketingleiter:in und eidg. dipl. Verkaufsleiter:-in .

Alles zum Unterricht

Themen

1. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement betreiben

2. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen Marketingfachleute in den Themen

- Konzepte erstellen
- Digitales Marketing betreuen
- Kommunikationsinstrumente realisieren

Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool

- Als Teil von kv edupool bieten wir Ihnen die Möglichkeit, an einem Intensiv-Prüfungstraining (im Preis inklusive) teilzunehmen. [Video zum Prüfungstraining](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf folgenden Seiten:

Prüfungsordnung des Prüfungsträgers suxxess.org

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

Methodik

Der Lehrgang findet zu **70 % Online** (Fernunterricht), zu **20 % im Präsenzunterricht** und zu **10 % in Form von Selbstlerneinheiten** statt. Der Präsenzunterricht findet rotierend an den Standorten Aarau, Basel, Bern, Luzern und Zürich statt.

Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr eigenes Notebook mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Online- wie auch im ergänzenden Präsentunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)

- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen unseren digitalen «Campus». Dies ist ein speziell für uns angepasstes Lernmanagement-System.
- 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 in der Regel auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen.
- Sie nutzen im Online-Unterricht Microsoft Teams, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

Vorteile

- Sie arbeiten und lernen hauptsächlich digital, ohne dabei auf den persönlichen Austausch und das Netzwerk zu verzichten
- Sie sparen Reisezeit und können sich so auch flexibler organisieren
- Sie profitieren von hohen Qualitätsstandards dank gebündelter Kompetenz aus Aarau, Basel, Bern Luzern und Zürich.
- Sie bauen sich ein Netzwerk mit Teilnehmenden aus der ganzen Deutschschweiz auf.

Bildungsziele

Mit diesem Bildungsgang erwerben Sie alle notwendigen Kenntnisse für die Spezialisierung im Marketing oder Verkauf. Sie erhalten die Grundlagen, um qualifizierte Aufgaben selbstständig ausüben zu können, und Sie legen die Basis für eine Karriere in Marketing, Kommunikation und Verkauf.

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 Zürich Business School 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

- Abschluss Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool oder KV Zertifikat Marketing- und Verkauf
- andere branchen anerkannte 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, kv 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](#)
 - [Gesellschaft für Marketing GfM](#)
 - [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)
 - [Schweizer Dialogmarketing Verband SDV](#)
-

Durchführungen

Dienstag und Donnerstag (Online-Unterricht) 17.45 - 21.00 Uhr / ab 3. Sem. Samstag (Präsenz)

Erster Kurstag: 18.03.2025 | Letzter Kurstag: 02.04.2026

*1. und 2. Semester: Di **und** Do Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr

Durchführungen

3. Semester: Di **oder** Do Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr,

Samstag Präsenzunterricht 09.00 - 14.00 Uhr (rotierend in Zürich, Basel, Bern, Luzern, Aarau)

Marketingfachleute Variante Präsenzunterricht

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:

-> zu **Marketingfachleute verkürzt, mit Vorbildung, Präsenzunterricht**

Beratung

Luc Schleiniger

044 974 30 21

sihlpost@kv-business-school.ch



Lehrgangsleitung

Diane Kindlimann



Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Monday, 20. January 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 10. February 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 10. March 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 05. May 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 23. June 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 25. August 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 22. September 2025, 18:30 , online](#)
- [Monday, 03. November 2025, 18:30 , online](#)

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