kv business school zürich
mein bildungspartner.

Eidg. Fachausweis

Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung (Präsenz)

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und für alle wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. In der Ausbildung zum Verkaufsfachmann oder zur Verkaufsfachfrau profitieren Sie 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.

Kurzbeschrieb

Absolventen mit einem Diplom «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf edupool.ch», oder einem Marketing- und Verkaufszertifikat der KV Bildungsgruppe o.ä. können den Lehrgang in zwei statt drei Modulen absolvieren. Ähnliche Abschlüsse werden im Einzelfall geprüft und «sur dossier» akzeptiert.

Dank Ihrem Diplom Sachbearbeiter Marketing & 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 der KV Bildungsgruppe, welches 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

Webcode	MFVL	
Kompetenzstufe	C Profis	
Dauer	2 Module (Total 10 Monate)	
Lernort	Bildungszentrum Sihlpost Zürich und Online-Unterricht	
Preis		**Betrag CHF**
	Kurskosten	8'790.–
	MeineLernbox (mehr Infos)	930.–
	Gesamtpreis	**9'720.–**
	Bundesbeitrag*	- 4'860.–
	Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag	4'860.–
Preisinfo	Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxxess.org publiziert. Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: • Neuste E-Learning-Tools • 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)	
Anschluss	Der eidg. Fachausweis «Verkaufsfachleute» 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

Total ca. 240 Lektionen in den folgenden Themenbereichen:

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

1. Basis-Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern:

- Analysen vornehmen
- Marktleistung realisieren
- Kommunikation gestallten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement betreiben

2. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen für Verkaufsfachleute

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

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.

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.

Studierende profitieren 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:

- 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:

- Abschluss «Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool» oder KV Zertifikat Marketing- und Verkauf
- 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,
- 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 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 suxxess.org

Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

- Swiss Marketing
- Kaufmännischer Verband Schweiz
- Féderation des Agents Indépendants et Représentants

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

Montag und Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr (Präsenzunterricht*)
Erster Kurstag 26.05.2025
Letzter Kurstag 11.04.2026
*Im Vertiefungs-Modul ab November 2025 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.

Montag und Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr (Präsenzunterricht*)
Erster Kurstag 28.05.2026
Letzter Kurstag 01.04.2027
*Im Vertiefungs-Modul ab November 2026 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.

Verkaufsfachleute Variante mit 70 % Online-Unterricht
zum Lehrgang
Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung.

Luc Schleiniger

Beratung

Diane Kindlimann

Lehrgangsleitung

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- Monday, 28. April 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