

**Eidg. Fachausweis**

**Marketingfachleute (70 % Online)**

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.

NEU haben Sie nach dem 1. Modul die Möglichkeit, den zusätzlichen Abschluss zum Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool zu absolvieren.

## Kurzbeschreibung

Neben theoretischem Grundlagenwissen setzen wir auf einen sehr hohen Praxisbezug. Unser Bildungsangebot ist ausgerichtet für Studierende, welche bereits im Marketing oder Verkauf tätig sind und ihre Fachkompetenz festigen und vertiefen wollen.

### Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präsenzeinheiten

Der Lehrgang zum Marketingfachmann / Marketingfachfrau 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.

Der Lehrgang Marketingfachmann / Marketingfachfrau ist in drei Module gegliedert. Das erste Grundlagen-Modul schliessen Sie mit der Prüfung «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» ab und haben somit bereits einen ersten schweizweit bedeutenden Abschluss erreicht.

Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins 2. Modul einsteigen (Start: Mai 2026).

### 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	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: - Verkaufsplanning - Verkaufsgespräch - Verkaufstechnik - Rollenspiele - Präsentation und Fachgespräch  Marketingfachleute: - Marketingkonzept - Digitales Marketing - Kommunikationsinstrumente - Critical Incidents - Präsentation und Fachgespräch					
Präsenz	Online	Präsenz	Online	Präsenz	Online	Präsenz	Präsenz	Präsenz	
Modullänge Oktober bis Mai		Modullänge Mai bis Oktober		Modullänge Oktober bis März		Monat Februar	Wo W11	Monat März	Wo nach Ostern

<b>Zielgruppen</b>	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.
<b>Berufsbild</b>	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

<b>Webcode</b>	MFMO
<b>Kompetenzstufe</b>	C Profis
<b>Dauer</b>	3 Semester
<b>Lernort</b>	Hybrid
<b>Hinweise zum Lernort</b>	70 % des Unterrichts findet online statt.  20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Modul): dieser findet rotierend an den Standorten Zürich, Aarau, Basel, Bern und Luzern statt.

Preis	Betrag CHF
Kurskosten	12'595.–
MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )	1'355.–
<b>Gesamtpreis</b>	<b>13'950.–</b>
Bundesbeitrag*	– 6'975.–
<b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b>	<b>6'975.–</b>



\*Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundesbeiträgen 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 Gesamtpreis in Rechnung. Sie beantragen die Rückerstattung nach absolvierter eidg. Prüfung direkt beim Bund.

[Infos zu Bundesbeitrag](#)

### 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>	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neuste E-Learning-Tools</li> <li>• Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement</li> <li>• Vorbereitung auf die kv edupool Prüfung Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf (kv edupool Prüfungsgebühr nicht inklusive)</li> <li>• Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Stufe 2)</li> <li>• Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Stufe 4)</li> <li>• Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Stufe 4)</li> </ul>
------------------	--

Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers [suxxess.org](http://suxxess.org) publiziert.

<b>Anschluss</b>	<a href="#">Eidg. dipl. Marketingleiter:in</a> <a href="#">Eidg. dipl. Verkaufsleiter:in</a>
------------------	---

# Alles zum Unterricht

## Themen

Total ca. 380 Lektionen

### 1. Grundlagen-Modul: Lerninhalte vom Kurs Sachbearbeiter Marketing & Verkauf

- Marketing
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Projekt- und Selbstmanagement

### 2. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

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

### 3. 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](http://suxxess.org)

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

---

## Zulassung und Prüfung

### Voraussetzungen

#### Was sollten Studierende in diesem Onlinelehrgang mitbringen:

- Hohe Selbstverantwortung
- Digitale Affinität
- Gewohnt in einer digitalen Umgebung zu arbeiten
- Vertraut mit Onlinesystemen
- Stabile Internetverbindung am gewünschten Ort
- Bring your own device (BYOD): Sie bringen ein eigenes Notebook mit

#### 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, 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\*](#)
-

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

## Durchführungen

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

Erster Kurstag 23.10.2025

Letzter Kurstag 01.04.2027

1. und 2. Semester: Dienstag **und** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr

3. Semester: Dienstag **oder** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr, Samstag Präsenzunterricht 09.00 - 14.00 Uhr (rotierend in Zürich, Basel, Bern, Luzern, Aarau)

### **Marketingfachleute Variante Präsenzunterricht**

zum [Lehrgang](#)

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:



**Luc Schleiniger**

## Beratung



**Diane Kindlimann**

## Lehrgangsführung

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

## Nächste Infoanlässe

---

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 07. April 2025, 18:30, online](#)
- [Montag, 28. April 2025, 18:30, online](#)

- Montag, 23. Juni 2025, 18:30 , online
- Montag, 25. August 2025, 18:30 , online
- Montag, 22. September 2025, 18:30 , online
- Montag, 03. November 2025, 18:30 , online

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