

Eidg. Fachausweis

Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung (70 % Online)

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.

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 edupool.ch» 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	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					
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

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 Semester (2 Module)
Lernort	Hybrid

Preis	Betrag CHF
Kurskosten	9'060.–
MeineLernbox (mehr Infos)	930.–
Gesamtpreis	9'990.–
Bundessubventionen*	– 4'995.–
Effektive Kurskosten	4'995.–



*Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundessubventionen 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 regulären Preis 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](#).

Preisinfo

Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen:

- Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement
- Zwischenprüfungen zur Standortbestimmungen (Abschluss Modul 2)
- Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Modul 3) Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Modul 3)

Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxcess.org publiziert.

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

1. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

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

2. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen Verkaufsfachleute in den Themen

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

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 Verkauf. Sie erhalten die Grundlagen, um qualifizierte Aufgaben selbstständig ausüben zu können, und Sie legen die Basis für eine Karriere im Verkauf oder Marketing.

Zulassung und Prüfung

Voraussetzungen

- 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 *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](#)
 - [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)
 - [Fédération des Agents Indépendants et Représentants](#)
-

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

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

Erster Kurstag 18.03.2025

Letzter Kurstag 02.04.2026

Start direkt im 2. Semester: Dienstag **und** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr

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

Verkaufsfachleute 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, 10. März 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