

Verkaufsfachleute verkürzt, mit Vorbildung (70% Online)

Eidg. Fachausweis

Verkaufsfachleute sind gefragte Spezialist/-innen, welche in den Bereichen Verkauf, Marketing, 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

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.

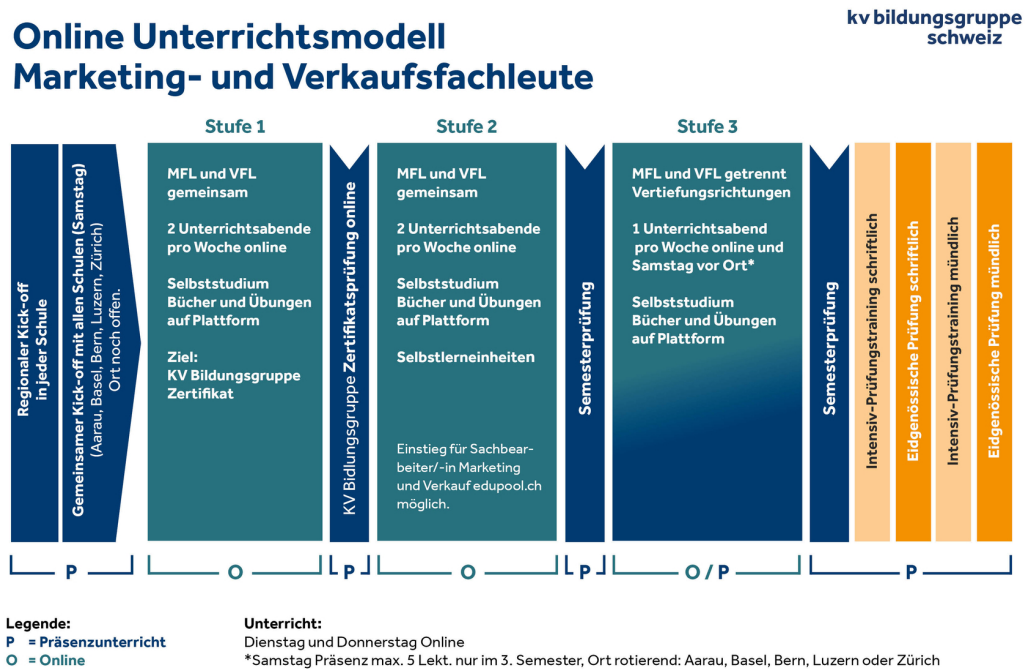
Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präsenzeinheiten

Der Lehrgang 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 Marketing-/Verkaufsfachleute Online Modell



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
Lernort	Online und Bildungszentrum Sihlpost ZH, KV Luzern, KV Basel, WKS Bern, KV Aarau

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	Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxxess.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. Semester

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

2. Semester (Vertiefung Verkaufsfachleute)

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

Intensiv-Prüfungstraining der KV Bildungsgruppe

- Als Teil der KV Bildungsgruppe bieten wir Ihnen die Möglichkeit, an einem Intensiv-Prüfungstraining (im Preis inklusive) teilzunehmen: [Video zum Prüfungstraining](#)

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.

Intensiv-Prüfungstraining der KV Bildungsgruppe

Als Teil der KV Bildungsgruppe bieten wir Ihnen die Möglichkeit, kostenlos an einem Intensiv-Prüfungstraining teilzunehmen (siehe auch Video).

Aufbau des Lehrgangs:

Online-Unterricht Grafik-Marketing- Verkaufsfachleute-FA-_0.pdf (78.3 KB)

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 Marketing & Verkauf 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, 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](#)
-

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

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)

Verkaufsfachleute Variante Präsenzunterricht

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:

-> zu **Verkaufsfachleute für SB-Absolventen im Präsenzunterricht**

Erfahrung und Wissen kombiniert!

Partner

**kv bildungsgruppe
schweiz**

Beratung

Luc Schleiniger

044 974 30 21

sihlpost@kv-business-school.ch



Lehrgangslleitung

Diane Kindlimann



Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 09. September 2024, 18:30 , online](#)
- [Montag, 04. November 2024, 18:30 , online](#)

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