

Marketingfachleute verkürzt, mit Vorbildung (Präsenz)

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. Sie profitieren 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.

Kurzbeschreibung

Personen mit einem Diplom «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool», 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 :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 der KV Bildungsgruppe, welches von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.

Verkaufsfachleute / Marketingfachleute

Ausbildungskonzept inkl. Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf



10.2024

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	MFMA
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.–
Bundessubventionen*	- 4'860.–
Effektive Kurskosten	4860.–



*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: <ul style="list-style-type: none"> • Neuste E-Learning-Tools • 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 «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

Total ca. 240 Lektionen

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

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

- Analysen vornehmen
- Marktleistung 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:

Intensiv-Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung in Form eines 4-tägigen externen Prüfungstrainings: **Video zum Prüfungstraining**

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf folgenden Seiten:

Prüfungsordnung des Prüfungsträgers [sucess.org](https://www.sucess.org)

Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers [sucess.org](https://www.sucess.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.

Als 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

- marktrelevante Daten zu sammeln, zu analysieren und daraus Empfehlungen für die Marktbearbeitung abzuleiten.
 - als Basis für die Offerteinholung ein vollständiges Marktforschungs-Briefing zu erstellen.
 - für die Einführung eines neuen Produkts oder Dienstleistung ein Marketingkonzept zu entwickeln.
 - begleitend zur Marketingkonzeption die Planung, Umsetzung und Kontrolle von integrierten Kommunikationsmassnahmen vorzunehmen.
 - zuhanden einer Kreativagentur ein vollständiges Briefing zu erstellen.
 - wirksame Verkaufs- und Vertriebsmassnahmen zu bestimmen und entsprechende Vertriebswege vorzuschlagen.
 - Marketingbudgets und Preiskalkulationen für Einzel- oder Standardfertigungen zu berechnen und aus Bilanz und Erfolgsrechnung einfache Erkenntnisse zu gewinnen.
 - der Situation angepasste Präsentationen zu erstellen und diese mit wirkungsvollem Medieneinsatz durchzuführen.
-

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 Business School Zürich 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

Wir empfehlen:

- Abschluss Sachbearbeiter:in Marketing & 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,
- 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 **suxcess.org**](#)

Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

- [Swiss Marketing](#)
 - [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)
 - [Schweizer Direktmarketing Verband SDV](#)
-

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 Unterricht vor Ort jeweils am Samstag von 09:00 - 14:00 Uhr.

Montag und Donnerstag, 17:45 - 21:00 Uhr (Präsenzunterricht*)

Erster Kurstag: 28.05.2026 | Letzter Kurstag: 01.04.2027

* Im Vertiefungs-Modul ab November 2025 zusätzlich Unterricht vor Ort jeweils am Samstag von 09:00 - 14:00 Uhr.

Variante mit 70% Online-Unterricht

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung.

-> zu [Marketingfachleute verkürzt, mit Vorbildung, 70 % Online-Unterricht](#)

Beratung

Luc Schleiniger

044 974 30 21

sihlpost@kv-business-school.ch



Lehrgangsführung

Diane Kindlimann



Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 20. Januar 2025, 18:30, online](#)

- Montag, 10. Februar 2025, 18:30 , online
- Montag, 10. März 2025, 18:30 , online
- Montag, 05. Mai 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