

## Beratung Lehrgangsleitung Zu den Infoanlässen

Als Verkaufsleiter:in sind Sie verantwortlich für verschiedene absatzorientierte Funktionen. Im Zentrum Ihrer Aufgaben stehen Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisationen. Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuern und koordinieren Sie die ausführenden Bereiche (Aussendienst/Innendienst/Logistik). Die Ausbildung eidg. dipl. Verkaufsleiter / Verkaufsleiterin gibt Ihnen das nötige Rüstzeug.

## Mehr Infos lesen

Abschluss

Mit eidg. Diplom (Titel europäisch: EQF-Referenzniveau 6 / EMC-Zertifikat Sales Director)

Dauer

2 Semester berufsbegleitend (ca. 380 Lektionen)

Kompetenzstufe

## D Experten

Lernort

Bildungszentrum Sihlpost Zürich oder KV Luzern und Online-Unterricht

## Kurzbeschreibung

Die Ausbildung zum/zur Verkaufsleiter:in wird im **Blended Learning-Format** durchgeführt (**70 % Online- und 30 % Präsenzunterricht**). Dienstag- und Donnerstagabend findet der Unterricht jeweils online statt, ergänzend dazu Präsenzunterricht an 1 bis 2 Samstagvormittagen pro Monat.

Der Lehrgang wird in enger Zusammenarbeit mit der **KV Luzern Berufsakademie** durchgeführt. Ihr Vorteil: Sie werden von einem sehr gut vernetzten, kompetenten Dozierenden- und Expertenteam geschult und auf die eidg. Diplomprüfung vorbereitet.

An den/die Verkaufsleiter:in werden von der Wirtschaft hohe Ansprüche gestellt. Von ihm/ihr wird erwartet, dass er/sie aufgrund der Unternehmensziele eine Verkaufskonzeption erarbeiten und realisieren kann. Verkaufsleiter:innen müssen in der Lage sein, eine Verkaufsabteilung in allen Belangen, sowohl im Innen- wie im Aussendienst mit Erfolg zu führen und dabei im Verhältnis zum Aufwand ein Höchstmass an Wirkung zu erzielen. Dazu benötigen sie eine gute Allgemeinbildung, praktisches und theoretisches Fachwissen, Flexibilität und Verhandlungsfähigkeit, aber auch Belastbarkeit, menschliche Reife sowie Kontaktfähigkeit zu Menschen unterschiedlicher Mentalität.

## Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement

Die Verkaufsleiter:innen mit Vertiefung Verkaufsmanagement entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

## Zielgruppen

- Qualifizierte Kaderkräfte, die über gründliche Kenntnisse im Bereich Verkauf/Marketing und über mehrere Jahre Berufspraxis verfügen.

## Kosten

Webcode MDVL

Preis

	Betrag CHF
Kurskosten (inkl. interne schriftl. & mündl. Probeprüfungen / ohne Intensivprüfungstrainings)	14'460.–
MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )	900.–
<b>Gesamtpreis</b>	<b>15'360.–</b>
Bundessubventionen*	– 7'680.–
<b>Effektive Kurskosten</b>	<b>7'680.–</b>



\*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](http://suxxess.org) publiziert.

**Intensiv-Prüfungstrainings** für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen (total 32 Lektionen) sind **nicht im Preis enthalten**.

Kosten CHF 1'200.-, davon werden 50% vom Bund subventioniert, d.h. Ihr **Nettopreis beträgt CHF 600.-** Die Verpflegungs- und Übernachtungskosten sind von jedem Teilnehmenden selbst zu begleichen. (Details siehe Rubrik "Alles zum Unterricht")

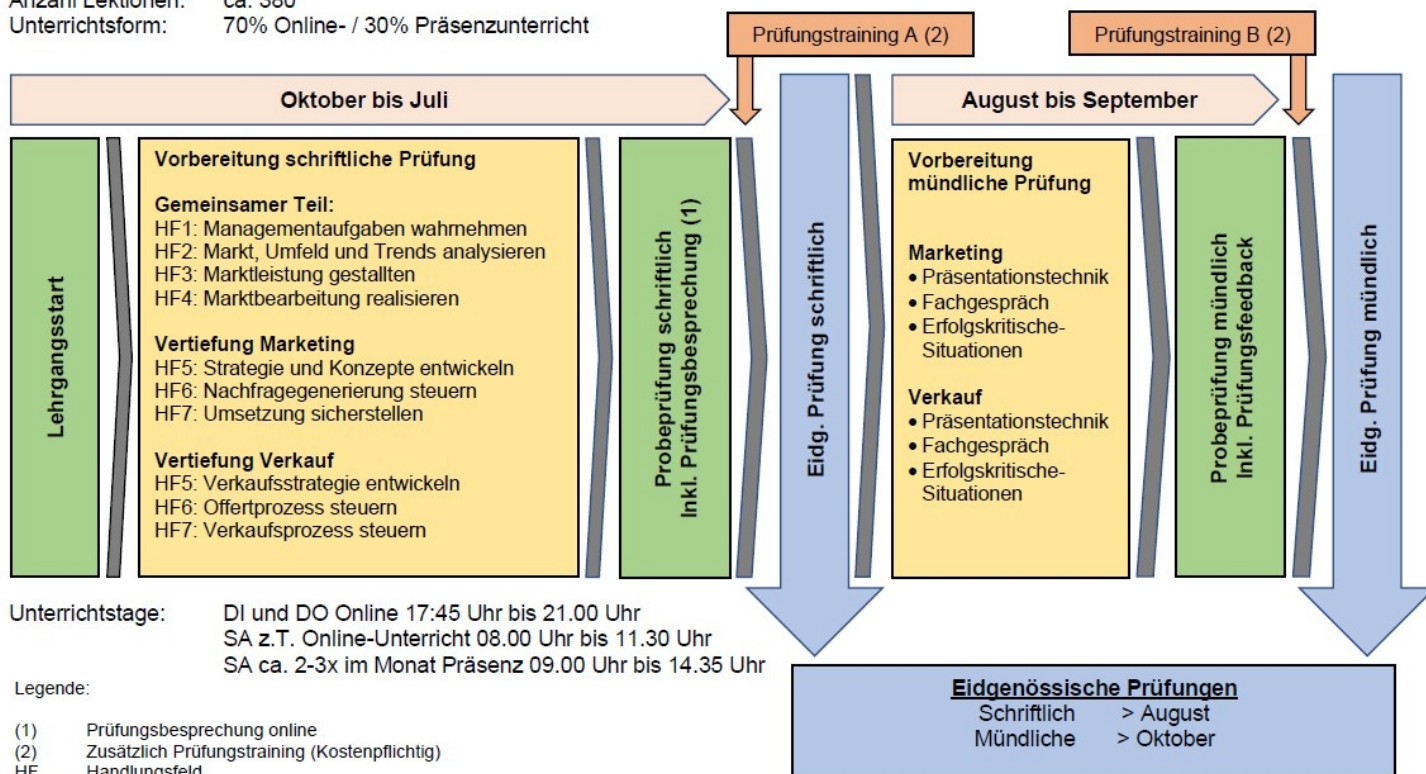
Alles zum Unterricht

Themen

Die Ausbildung Verkaufsleiter:in beinhaltet ca. 380 Lektionen (rund 70 % Online / 30 % Präsenz)

## Gesamtüberblick Lehrgang Marketingleiter / Verkaufsleiter

Lehrgangstart: Oktober  
Anzahl Lektionen: ca. 380  
Unterrichtsform: 70% Online- / 30% Präsenzunterricht



### Intensiv-Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen (siehe A & B in Grafik)

Das Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen Prüfungen besteht aus jeweils einem Wochenende, Samstag und Sonntag, mit je 16 Lektionen. Diese beiden Prüfungstrainings mit total 32 Lektionen werden separat mit einem **Preis von CHF 1'200.-** verrechnet. Auch diese Kosten werden subventioniert, d.h. Ihr **Nettopreis beträgt CHF 600.-** Die Anmeldung erfolgt vor dem Start zum 1. Semester.

Das Intensiv-Prüfungstraining schriftlich und mündlich findet in Schulungsräumlichkeiten oder Extern im Seminarhotel statt.

Die Verpflegungs- und Übernachtungskosten sind von jedem Teilnehmer und jeder Teilnehmerin selbst zu begleichen. Diese Kosten werden vom Bund nicht subventioniert.

## Weitere detaillierte Informationen finden Sie hier:

- [Prüfungsordnung des Prüfungsträgers \*suxxess.org\*](#)
- [Änderung der Prüfungsordnung 2021 \*suxxess.org\*](#)
- [Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers \*suxxess.org\*](#)

### Methodik

Wir ergänzen die Stärken des **Präsenzunterrichts** mit **digitalen Lernformen**. So ermöglichen wir Ihnen eine grosse **Lernflexibilität**.

Der Lehrgang wird zu **70 % Online** über Microsoft Teams durchgeführt

- Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr **eigenes Notebook** mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Präsenz- wie auch im ergänzenden Onlineunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)
- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen die **Lernplattform der KV Luzern Berufsakademie**.
- 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** auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung **kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen**.
- Sie nutzen im Onlineunterricht **Microsoft Teams**, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

### Bildungsziele

#### **In 3 Stufen zum Marketing-, Verkaufsleiter oder Key Account Manager mit eidg. Diplom**

Zentral durchgeführte Prüfungsseminare der KV Schulen (inkl. Prüfungsbesprechung)

- 3 schriftliche Prüfungsseminare
- 1 mündliches Prüfungsseminar

Zusätzlich div. Tests und Prüfungen während dem Lehrgang.

#### Stimmen zum Bildungsgang

- «Einmal mehr vielen Dank für deine motivierenden Worte. Es war mir ein Vergnügen, von Dir und deinem Team unterrichtet zu werden.» (?B. Berisha)
- «Ich wollte mich bei dir und dem ganzen Team für Euren Einsatz bedanken. Ich konnte extrem profitieren und 80 % vom gelernten kann ich täglich einsetzen.» (?P. Wolf)

### Zulassung und Prüfung

#### Voraussetzungen

- Eidg. Fähigkeitszeugnis einer mindestens 3-jährigen Lehre, Diplom einer Handelsmittelschule oder Fachmittelschule, Matura und 6 Jahre Verkaufs-/ Marketingpraxis, davon 3 Jahre in leitender Funktion oder mit Fachverantwortung (z.B. Objekt- oder Budget-Verantwortung o.ä.)

#### ODER

- Eidg. Fachausweis (z.B. Verkaufsfachleute oder Technische Kaufleute mit eidg. FA) / Eidg. Diplom / HF / FH und mind. 3 Jahre Praxis in leitender Verkaufsfunktion oder mit Objekt- oder Fachverantwortung

## Weitere detaillierte Informationen finden Sie hier:

- [Prüfungsordnung und Wegleitung des Prüfungsträgers \*suxxess.org\*](#)

## Verkaufsleiter:in mit eidg. Fachausweis

KV Business School Zürich 80 %

CH Durchschnitt 67.4 %

## Erfolgsquoten an den eidg. Prüfungen

Prüfungsträger

Die folgenden Organisationen bilden die Trägerschaft:

- [Swiss Marketing](#)
- [Kaufmännischer Verband Schweiz](#)

Beratung

Lehrgangsleitung



Luc Schleiniger

Beratung



Max Rehder

Lehrgangsleitung

[Zu den Infoanlässen](#)

## Durchführungen

**Dienstag und Donnerstag, 17.45 - 21.00 Uhr und Samstag, 08.00 - 11.35 Uhr online\***

Erster Kurstag 18.10.2025

Letzter Kurstag 26.09.2026

\* Zusätzlich ca. 2 Samstage/Monat vor Ort (alternierend Zürich und Luzern): **09.00 – 14.35 Uhr.**

Nächste Infoanlässe

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**05. Mai 2025** 18:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**23. Juni 2025** 18:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**07. Juli 2025** 18:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**25. August 2025** 17:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**25. August 2025** 18:30 Uhr

Bildungszentrum Sihlpost

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**08. September 2025** 17:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**08. September 2025** 18:30 Uhr

Bildungszentrum Sihlpost

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**22. September 2025** 17:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**22. September 2025** 18:30 Uhr

Bildungszentrum Sihlpost

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**03. November 2025** 17:30 Uhr

Online

Marketingleiter:in und Verkaufsleiter:in

Montag,

**03. November 2025** 18:30 Uhr

Bildungszentrum Sihlpost

Downloads (PDF)

Bildungsweltbroschüre Marketing und Verkauf Gesamtüberblick Lehrgang ML und VL 2024

Links

suxcess.org 100 % Erfolgsquote bei den Marketing- und Verkaufsleiter:innen im 2021

Beratung

Ihr persönlicher Kontakt



[sihlpost@kv-business-school.ch](mailto:sihlpost@kv-business-school.ch)

044 974 30 21

Partner

erfahrung und Wissen kombiniert!

**kv luzern**

berufsakademie.

KV Business School Zürich

Bildungszentrum Sihlpost

Sihlpostgasse 2

Postfach

CH-8031 Zürich

T +41 44 974 30 00