

Ausbildungskonzept inkl. Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf

Lehrgangsstart Herbst	Modul 1 SB M+V	Modul 2 VFL - MFL Basis	Modul 3 VFL - MFL Vertiefung	Modul IPT und eidg. Prüfungen		
Kick-off Abend	Themen <ul style="list-style-type: none"> – Marketing- & Unternehmenskommunikation – Verkauf & Distribution – Marketing inkl. Produkt- und Preisgestaltung – Projektmanagement und Selbstmanagement – Kostenrechnung & Kalkulation – Prüfungsvorbereitung <p>alle Fächer mit je einem Repe-Abend (auch für Repetenten buchbar)</p>	Themen <ul style="list-style-type: none"> – Selbstmanagement / Postkorb – Projektmanagement – Marktforschung / Statistik – Marketing – Kommunikationsgestaltung – Rechnungswesen – Distribution – Rechtskunde – Digitales Marketing <p>Direkteinstieg ins Modul 2 für Absolventen Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf</p>	Themen <p>VFL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Verkaufsplanung / -prozesse – Verkaufsgespräch / -technik – Rollenspiele – Präsentations- und Fachgespräch <p>MFL</p> <ul style="list-style-type: none"> – Marketingkonzept – Digitales Marketing – Kommunikationsinstrumente – Critical Incidents – Präsentations- und Fachgespräch <p>– Prüfungsvorbereitung</p>	<p>interne Abschlussprüfung KVBSZ - PT1, PT2, PT3, PT4</p> <p>kv edupool IPT schriftlich</p> <p>eidg. Prüfung schriftlich</p> <p>kv edupool IPT mündlich</p> <p>eidg. Prüfung mündlich</p>		
	Modullänge Oktober bis Mai	Modullänge Mai bis Oktober	Modullänge Oktober bis März	Monat Februar	Wo W11	Monat März

kv edupool Prüfung SB Marketing und Verkauf

Zwischenprüfung KVBSZ - PT1, PT2, PT5

interne Abschlussprüfung KVBSZ - PT1, PT2, PT3, PT4