



Wir freuen uns, Ihnen unseren Lehrgang

# **Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf**

edupool.ch / KV Schweiz

vorstellen zu dürfen.

# Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf

## edupool.ch / KV Schweiz

### Berufsbild / Aufgaben

---

Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter im Marketing und Verkauf üben in Klein- und Mittelunternehmen Voll- oder Teilfunktionen im Vertrieb aus.

### Ziele des Lehrgangs

---

Absolventinnen und Absolventen

- kennen die Funktion und Rolle als Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf in der Praxis
- erhalten eine Entscheidungsgrundlage für die persönliche Weiterentwicklung in der Praxis
- erwerben eine kunden- bzw. marktorientierte Denkweise (Einstellung)
- erwerben umfassendes und aktuelles Wissen sowie Methodenkompetenz, die sie befähigt, an aktuellen und praktischen Problemen im Marketing und Verkauf mitzuarbeiten
- erkennen die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit
- verfügen nach Abschluss über einen hohen Praxisnutzen für ihre berufliche Tätigkeit dank konsequenten Lerntransfers
- erhalten eine solide Grundlage um eine weitergehende Ausbildung im Marketing und Verkauf zu absolvieren

### Zielgruppe

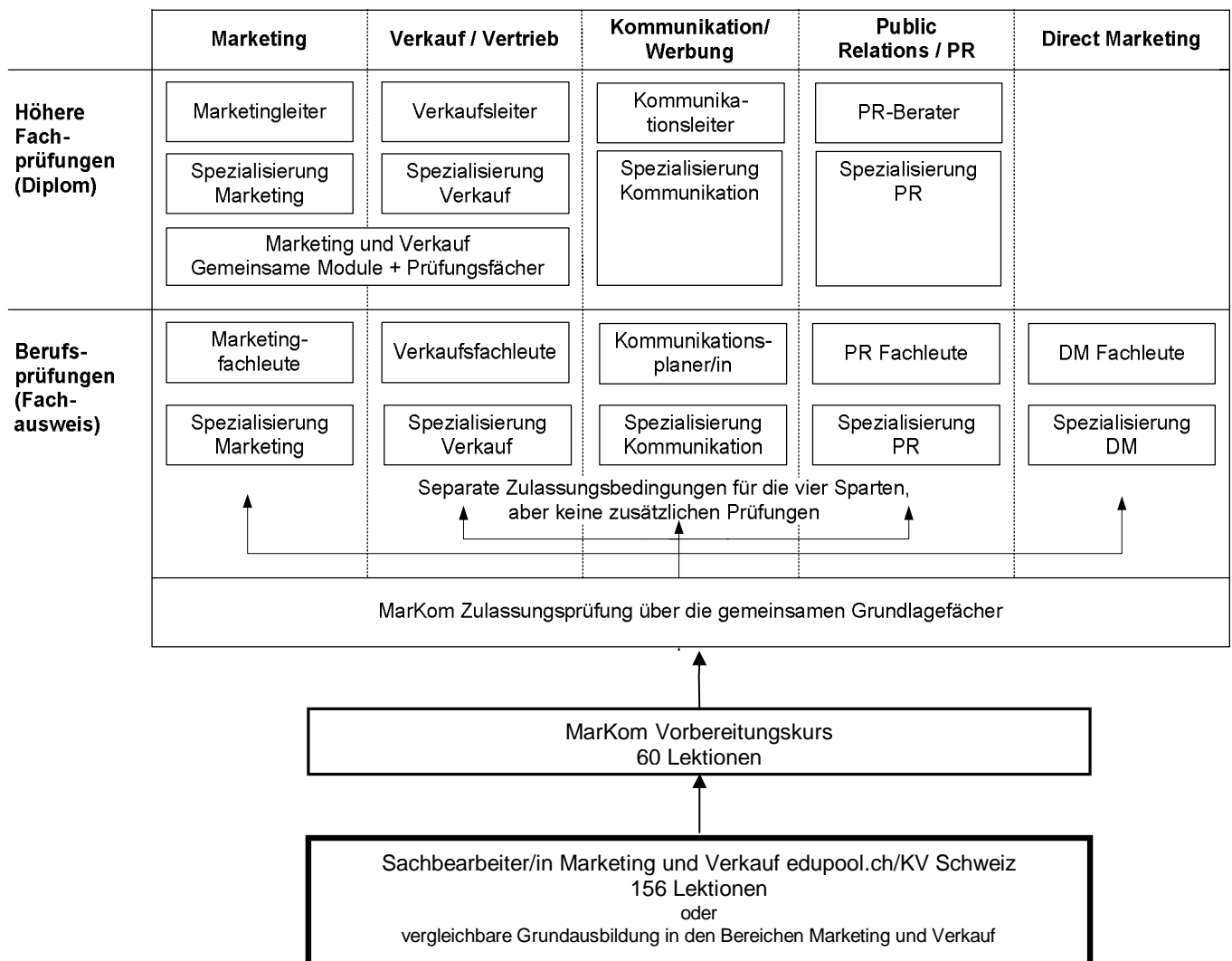
---

- Sachbearbeitende mit Aufgaben in den Bereichen Marketing, Werbung (Kommunikation) und Verkauf
- Mitarbeitende im Detailhandel
- Personen mit abgeschlossener Grundausbildung, die den Einstieg in den Bereich Marketing und Verkauf suchen
- Frauen, die den Wiedereinstieg in den Berufsalltag anstreben
- Sachbearbeitende in KMU's mit Marketing- und Verkaufsaufgaben
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing- und Verkaufsleitern, Key-Account- und Product-Managern
- Mitarbeitende des Aussendienstes
- Personen mit Interesse an einer Tätigkeit im Marketing bzw. Verkauf oder Werbung

# Voraussetzungen

- Interessentinnen und Interessenten bringen vorzugsweise eine kaufmännische oder vergleichbare Grundausbildung oder einige Jahre Berufserfahrung in Bereichen Verkauf und/oder Marketing mit. Erste Praxiserfahrungen in diesen Bereichen sind von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung.
- Wichtig für den Ausbildungserfolg ist das persönliche Engagement der Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer.
- Die bestandene Grundausbildung schafft zusammen mit Ihrer beruflichen Tätigkeit im Vertriebswesen gute Voraussetzungen, um später Ausbildungen innerhalb des MarKom-Angebotes (z.B. Marketingfachleute mit eidgenössischem Fachausweis) zu absolvieren.

## Positionierung des Lehrgangs



# Modulares Ausbildungskonzept

---

Der gesamte Lehrgang umfasst insgesamt 4 Module (Ausbildungseinheiten) im Umfang von 32 bis 40 Lektionen. Alle Module schliessen mit einer schriftlichen Prüfung ab.

Wer alle 4 Module (A – D) gemäss Prüfungsreglement bestanden hat, erhält das Zertifikat "Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf WZR / Akademie St.Gallen".

Sofern genügend Platz vorhanden ist, können auch nur einzelne Module besucht werden. Für jedes erfolgreich abgelegte Modul erhalten die Kandidatinnen und Kandidaten ein Modulzertifikat.

## Modulübersicht

---

		Lektionen
Modul A	Projekt- und Selbstmanagement	32
Modul B	Marketing	36
Modul C	Marketingkommunikation	40
Modul D	Verkauf	36
Prüfungsvorbereitung edupool		12
	total	156

## Zertifikate

---

Kandidatinnen und Kandidaten, die alle 4 Module (A – D) gemäss Prüfungsreglement bestanden haben, erhalten das Zertifikat

**"Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf WZR / Akademie St.Gallen".**

Das Zertifikat "Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf WZR / Akademie St.Gallen" ermöglicht den Zutritt zur gesamtschweizerisch durchgeführten Prüfung

**"Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch / KV Schweiz".**

## Weiterbildungsmöglichkeiten

---

Die Ausbildungsinhalte gewähren - die erforderliche Fachpraxis vorausgesetzt – ein erleichtertes Absolvieren der Zulassungsprüfung zu Lehrgängen mit eidgenössischen Fachausweisen innerhalb des Markom-Angebotes.

# Inhalt der einzelnen Module

---

## **Modul A: Projekt- und Selbstmanagement**

32 Lektionen

### **Projektmanagement**

12 Lektionen

- Begriff Projektmanagement
- Gründe und Nutzen des Projektmanagements
- Integration und Steuerung von Zielgrössen in Projekten
- Merkmale von Projekten aufzeigen
- Grundprinzipien des Projektmanagements
- Anforderungsprofil Projektleiter
- Zusammenarbeit mit externen Spezialisten (Auswahl und Briefing)
- Planungsprozesse und Planungsschritte eines Projektes (Projektorganisationsformen, Definition von Meilensteinen, Gliederung in Projektphasen, Quick Wins usw.)
- Wesen und Organisation der Teamarbeit, Umgang mit Widerständen

### **Rhetorik und Präsentationstechnik**

12 Lektionen

- Vorbereitung einer Präsentation (materiell und psychologisch)
- Aufbau und Strukturierung von Präsentationen
- Präsentationsformen und –Infrastruktur
- Durchführung von Präsentationen
- Grundbegriffe der Dialektik wie Argumentieren, Überzeugen sowie Verhandlungsführung
- Wirkung und Einsatz der Körpersprache

### **Selbstmanagement (Führen der eigenen Person)**

8 Lektionen

- Grundregeln der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Verhaltensregeln im Business-Alltag (Umgangsformen, Dresscode etc.)
- Umgang mit Konflikten, Stress und Informationsflut
- Techniken des Zeitmanagements
- Kennen der Kernelemente zu Life-Balance (Umfeld, Bewegung, Ernährung, Regeneration, Einstellung, soziale Kontakte usw.)

**Grundlagen Marketing**

8 Lektionen

- Begriffsdefinition
- Rolle des Marketing in der Unternehmung
- Entwicklungsphasen des Marketing
- Betrachtungsweisen des Marketing / Kernaufgaben des Marketing
- Marktformen und Interdependenzen
- Marktgeschehen als System
- Marktgrössen inkl. Produkte- und Marktlebenszyklus

**Marktforschung**

4 Lektionen

- Methoden-Übersicht (Quantitative und qualitative Forschung)
- Vor- und Nachteile der Befragungsarten
- Möglichkeiten der Sekundär-Marktforschung
- Marktforschungsprozess (-ablauf)

**Inhalt und Aufbau eines Marketing-Konzepts**

12 Lektionen

- Marketing-Situationsanalyse (inkl. SWOT-Analyse)
- Marketing-Ziele (ökonomische/vorökonomische)
- Marktsegmentierung (Teilmärkte/Segmente)
- Positionierung
- Massnahmen zur Zielerreichung
- Budget und Kontrolle

**Marketing-Instrumente ohne Marketingkommunikation**

8 Lektionen

- Produkte-Mix: Qualität, Design und Verpackung, Markenpolitik, Sortimentspolitik, Kundendienstpolitik und Zusatzleistungen
- Preis-Mix: Preisbestimmung, Preispsychologie, Preisdifferenzierung, Konditionen-Mix (Finanzierung, Rabatte, Skonto etc.)
- Distributions-Mix: Absatzweg, Absatzkanäle, Grundzüge der Logistik

**Aktuelle Entwicklungen im Marketing**

4 Lektionen

**Grundlagen der Kommunikation / Integrierte Kommunikation**

4 Lektionen

- Einordnung der Kommunikation innerhalb der Unternehmung
- Übersicht der Kommunikationsinstrumente und Abgrenzungen
- Ansatz der integrierten Kommunikation

**Werbung und Direct Marketing**

12 Lektionen

- Grundlagen der Werbung (Entwicklung, Aufgaben und Bedeutung)
- Werbemassnahmen und deren Wirkung
- Grobprozesse in der Gestaltung, Produktion und Streuung von Werbung (als Input für die Begleitung des Produktionsprozesses als Sachbearbeiter)
- Beurteilung von Werbemitteln
- Instrumente im Direct-Marketing
- Planung, Gestaltung und Durchführung von Direct Marketing-Aktivitäten

**Public Relations und Sponsoring**

4 Lektionen

- Unterschied PR / PPR (Product Public Relations)
- Grundlagen der PR (Definition, Funktion, Ziele, Zielgruppen)
- Instrumente der internen und externen PR
- Grundlagen und Bedeutung des Sponsorings
- Formen und Arten des Sponsorings
- Ziele von Sponsoringengagements
- Planung und Durchführung von einfachen PR- und Sponsoring-Massnahmen

**Event Management**

8 Lektionen

- Bedeutung des Event Managements im Marketing
- Entwicklung, Planung, Budgetierung und Kontrolle von Events
- Organisation vor/während/nach den Events

**Verkaufsförderung**

4 Lektionen

- Grundlagen der Verkaufsförderung
- Ziele und Zielgruppen der Verkaufsförderung
- Planung und Durchführung von einfachen Massnahmen im Verkaufsförderungs-Bereich

**Elektronische Medien**

4 Lektionen

- Übersicht über die Instrumente
- Möglichkeiten des Online-Marketings, Mobile Marketing, Permission Marketing, E-Mail-Marketing
- Grundlagen der Pflege einer Homesite

**Aktuelle Entwicklungen in der Marketing-Kommunikation**

4 Lektionen

<b>Grundlagen des Verkaufs</b>	8 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufgaben und Funktion des Verkaufs</li><li>• Eingliederung in die Unternehmung / Rolle Innen- und Aussendienst</li><li>• Verkaufsformen</li><li>• Einflussfaktoren auf die Verkaufstätigkeit</li><li>• Käufertypen und deren Bedürfnisse</li><li>• Einfache Preis- und Margenberechnungen für Preisgespräche und Offertkalkulationen</li></ul>	
<b>Methodik zur Planung / Durchführung von Verkaufsaktivitäten</b>	12 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Verkaufsspezifische Analyse</li><li>• Verkaufs-Ziele (quantitative und qualitative)</li><li>• Grundzüge der Verkaufsstrategie (Subvariablen des Verkaufs)</li><li>• Kapazitäts- und Einsatzplanung</li><li>• Massnahmen im Bereich Organisation, Personal und Verkaufshilfen</li><li>• Budget und Kontrolle der Aktivitäten</li></ul>	
<b>Messe-Verkauf</b>	4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Messeziele und flankierende Massnahmen</li><li>• Aufgaben vor, während und nach der Messe</li><li>• Standorganisation und Verhalten am Messestand</li><li>• Auswertung der Messeergebnisse</li></ul>	
<b>Kundenbindungsmanagement</b>	4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rolle des Verkaufs an Kundenbindungsanlässen</li><li>• Kundenbindungsstrategien</li><li>• Möglichkeiten zum Aufbau von Kundenloyalität</li><li>• Aspekte der Beziehungspflege</li><li>• Kundenklassifizierung und Messgrössen zur Kundenbewertung, Besonderheiten des Telefonverkaufs</li></ul>	
<b>Verhandlungstechnik</b>	4 Lektionen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Phasen eines Verkaufsgesprächs</li><li>• Nutzenargumentation, Technik der Eröffnung und des Abschlusses</li><li>• Einwandbehandlung, Fragetechniken, Preisargumentation</li><li>• Reklamationsbehandlung (Beschwerdemanagement)</li></ul>	
<b>Aktuelle Entwicklungen im Verkauf</b>	4 Lektionen

# Lehrgang 2010-2011

---

## 1. Kursbeginn

Kurs A	Montag, 18. Oktober 2010	Altstätten
Kurs B	Montag, 18. Oktober 2010	Rorschach
Kurs C	Montag, 25. Oktober 2010	St. Gallen

## 2. Kursdauer

Kurs A und B	Oktober 2010 – Mai 2011
Kurs C	Oktober 2010 - November 2011

## 3. Kurszeiten

Kurs A und B	Montag und Mittwoch, 18.00 – 21.15 Uhr
Kurs C	Montag, 18.00 – 21.15 Uhr

## 4. Kursgeld

Fr. 2'870.— inkl. Prüfungsgebühren und Prüfungsvorbereitung edupool.ch,  
exkl. Lehrmittel (ca. Fr. 250.—)

Alle Teilnehmer/innen von mehrsemestrigen Lehrgängen gewähren wir 50 % Kursreduktion auf allen im gleichen Zeitraum besuchten WZR-Kursen in Rorschach oder Altstätten (ausgenommen Lehrgänge und Seminare).

## 5. Prüfung edupool.ch

Kurs A und B	27. Mai 2011 in Zug
Kurs C	11. November 2011 in Zug

Die Gebühr für die gesamtschweizerische Prüfung beträgt Fr. 600.— (Stand 2010).  
Sie wird direkt von edupool.ch erhoben.

## 6. Vorzeitiger Austritt

Diese Anmeldung ist verbindlich. Bei einem Austritt erfolgt eine teilweise Rückerstattung nur ausnahmsweise, sofern wichtige Gründe (z.B. Krankheit, Unfall) mit einem ärztlichen Attest nachgewiesen werden können. Ausserdem wird eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 200.— fällig.

## 7. Auskunft und Beratung

WZR Rorschach-Rheintal Feldmühlestrasse 28 9400 Rorschach		Akademie St. Gallen Kreuzbleichweg 4 9000 St. Gallen	
Telefon	071 844 99 81	Telefon	058 229 68 00
Fax	071 844 99 82	Fax	058 229 68 15
E-Mail	<a href="mailto:rorschach@wzr.ch">rorschach@wzr.ch</a>	E-Mail	<a href="mailto:info@akademie.ch">info@akademie.ch</a>
Internet	<a href="http://www.wzr.ch">www.wzr.ch</a>	Internet	<a href="http://www.akademie.ch">www.akademie.ch</a>
M. Meier	Leiter WZR	Th. Kurtzemann	Leiter Akademie
Telefon	071 844 99 81	Telefon	058 229 68 00
E-Mail	<a href="mailto:michael.meier@sg.ch">michael.meier@sg.ch</a>	E-Mail	<a href="mailto:info@akademie.ch">info@akademie.ch</a>

## 8. Lehrgangleitung

Michael Meier, Ausbilder mit eidg. Fachausweis

# Anmeldung Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch in Altstätten 2010 - 2011

---

**Kurs A** Altstätten Montag und Mittwoch, 18.00 – 21.15 Uhr

**Kursbeginn** Montag, 18. Oktober 2010

**Kursgeld** Fr. 2'870.— inkl. Prüfungsgebühren und Prüfungsvorbereitung edupool.ch, exkl. Lehrmittel, exkl. zusätzliche Fachliteratur, exkl. Fr. 600.— Prüfungsgebühr edupool.ch (Preisänderungen bleiben vorbehalten)

Diese Anmeldung ist verbindlich. Bei einem Austritt erfolgt eine teilweise Rückerstattung nur ausnahmsweise, sofern wichtige Gründe (z.B. Krankheit, Unfall) mit einem ärztlichen Attest nachgewiesen werden können. Ausserdem wird eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 200.— fällig.

**Frau**       **Herr**

---

**Name:** \_\_\_\_\_ **Vorname:** \_\_\_\_\_

**Strasse:** \_\_\_\_\_ **PLZ/Ort:** \_\_\_\_\_

**Tel. P:** \_\_\_\_\_ **Natel:** \_\_\_\_\_

**Tel. G:** \_\_\_\_\_ **E-Mail:** \_\_\_\_\_

**Geburtsdatum:** \_\_\_\_\_ **Heimatort:** \_\_\_\_\_

**Schulbildung:**                       Primarschule                       Realschule  
    Sekundarschule                       Andere: \_\_\_\_\_

**Ausbildung:** \_\_\_\_\_ Jahre Berufslehre als \_\_\_\_\_

**Weiterbildung:** \_\_\_\_\_

**Berufspraxis:** \_\_\_\_\_

**Derzeitige praktische Tätigkeit und Funktion:** \_\_\_\_\_

**Branche:** \_\_\_\_\_

**Adresse des Arbeitgebers:** \_\_\_\_\_

**Zuständig für Weiterbildung:** \_\_\_\_\_  
(Name/Vorname)

**Ort/Datum:** \_\_\_\_\_ **Unterschrift:** \_\_\_\_\_

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs vorgemerkt. **Anmeldeschluss: 30. September 2010**  
Anmeldeadresse: WZR Rorschach-Rheintal, Feldmühlestrasse 28, 9400 Rorschach

# Anmeldung Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch in Rorschach 2010 - 2011

---

**Kurs B** Rorschach Montag und Mittwoch, 18.00 – 21.15 Uhr

**Kursbeginn** Montag, 18. Oktober 2010

**Kursgeld** Fr. 2'870.— inkl. Prüfungsgebühren und Prüfungsvorbereitung edupool.ch, exkl. Lehrmittel, exkl. zusätzliche Fachliteratur, exkl. Fr. 600.— Prüfungsgebühr edupool.ch (Preisänderungen bleiben vorbehalten)

Diese Anmeldung ist verbindlich. Bei einem Austritt erfolgt eine teilweise Rückerstattung nur ausnahmsweise, sofern wichtige Gründe (z.B. Krankheit, Unfall) mit einem ärztlichen Attest nachgewiesen werden können. Ausserdem wird eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 200.— fällig.

**Frau**       **Herr**

---

**Name:** \_\_\_\_\_ **Vorname:** \_\_\_\_\_

**Strasse:** \_\_\_\_\_ **PLZ/Ort:** \_\_\_\_\_

**Tel. P:** \_\_\_\_\_ **Natel:** \_\_\_\_\_

**Tel. G:** \_\_\_\_\_ **E-Mail:** \_\_\_\_\_

**Geburtsdatum:** \_\_\_\_\_ **Heimatort:** \_\_\_\_\_

**Schulbildung:**                       Primarschule                       Realschule  
    Sekundarschule                       Andere: \_\_\_\_\_

**Ausbildung:** \_\_\_\_\_ Jahre Berufslehre als \_\_\_\_\_

**Weiterbildung:** \_\_\_\_\_

**Berufspraxis:** \_\_\_\_\_

**Derzeitige praktische Tätigkeit und Funktion:** \_\_\_\_\_

**Branche:** \_\_\_\_\_

**Adresse des Arbeitgebers:** \_\_\_\_\_

**Zuständig für Weiterbildung:** \_\_\_\_\_  
(Name/Vorname)

**Ort/Datum:** \_\_\_\_\_ **Unterschrift:** \_\_\_\_\_

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs vorgemerkt. **Anmeldeschluss: 30. September 2010**  
Anmeldeadresse: WZR Rorschach-Rheintal, Feldmühlestrasse 28, 9400 Rorschach

# Anmeldung Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch in St. Gallen 2010 - 2011

---

**Kurs C** St. Gallen Montag, 18.00 – 21.15 Uhr

**Kursbeginn** Montag, 25. Oktober 2010

**Kursgeld** Fr. 2'870.— inkl. Prüfungsgebühren und Prüfungsvorbereitung edupool.ch, exkl. Lehrmittel, exkl. zusätzliche Fachliteratur, exkl. Fr. 600.— Prüfungsgebühr edupool.ch (Preisänderungen bleiben vorbehalten)

Diese Anmeldung ist verbindlich. Bei einem Austritt erfolgt eine teilweise Rückerstattung nur ausnahmsweise, sofern wichtige Gründe (z.B. Krankheit, Unfall) mit einem ärztlichen Attest nachgewiesen werden können. Ausserdem wird eine Bearbeitungsgebühr von Fr. 200.— fällig.

**Frau**       **Herr**

---

**Name:** \_\_\_\_\_ **Vorname:** \_\_\_\_\_

**Strasse:** \_\_\_\_\_ **PLZ/Ort:** \_\_\_\_\_

**Tel. P:** \_\_\_\_\_ **Natel:** \_\_\_\_\_

**Tel. G:** \_\_\_\_\_ **E-Mail:** \_\_\_\_\_

**Geburtsdatum:** \_\_\_\_\_ **Heimatort:** \_\_\_\_\_

**Schulbildung:**                       Primarschule                       Realschule  
    Sekundarschule                       Andere: \_\_\_\_\_

**Ausbildung:** \_\_\_\_\_ Jahre Berufslehre als \_\_\_\_\_

**Weiterbildung:** \_\_\_\_\_

**Berufspraxis:** \_\_\_\_\_

**Derzeitige praktische Tätigkeit und Funktion:** \_\_\_\_\_

**Branche:** \_\_\_\_\_

**Adresse des Arbeitgebers:** \_\_\_\_\_

**Zuständig für Weiterbildung:** \_\_\_\_\_  
(Name/Vorname)

**Ort/Datum:** \_\_\_\_\_ **Unterschrift:** \_\_\_\_\_

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs vorgemerkt. **Anmeldeschluss: 30. September 2010**  
Anmeldeadresse: WZR Rorschach-Rheintal, Feldmühlestrasse 28, 9400 Rorschach