



Marketingfachleute Verkaufsfachleute

mit eidgenössischem Fachausweis

Die Ausbildung am Kompetenzzentrum des WZR – Ihr Mehrwert

Das Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal gehört in der Ostschweiz mit seinen über 1000 Studierenden zu den grössten Anbietern im Bereich der Erwachsenenbildung.

Als ambitioniertes und innovatives Bildungszentrum setzt sich das WZR zum obersten Ziel, die hohen Kundenerwartungen in jeder Beziehung zu erfüllen. Professionalität, Fachkompetenz, aber auch Pflege persönlicher Kontakte, Lernen in familiärer Atmosphäre, Sozialkompetenz: Die bisherigen Stärken des WZR werden auch in Zukunft keine Schlagwörter sein, sondern gelebte Realität.

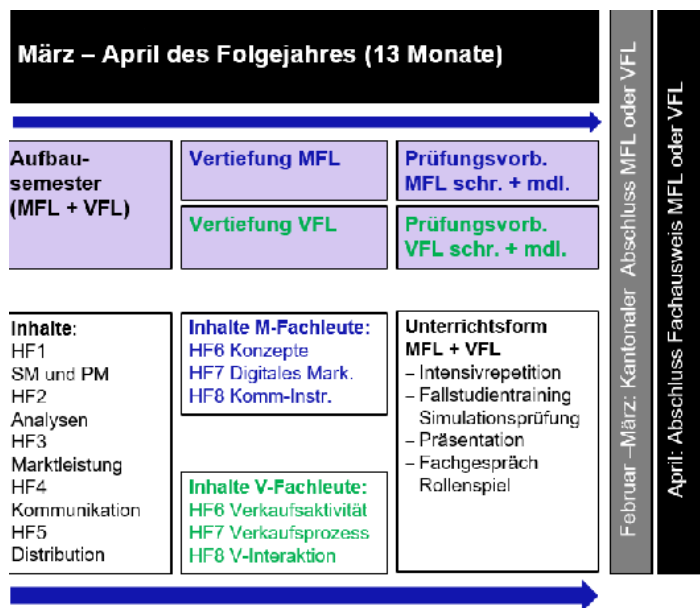
Wir freuen uns auf Sie.

Marketingfachleute Verkaufsfachleute

mit eidg. Fachausweis

Konzeptaufbau

Marketing- und Verkaufsfachleute



2 Semester

Marketingfachfrau / Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis

oder

Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

Berufsbilder

Marketingfachleute arbeiten in allen Branchen, analysieren dabei stets das Marktgeschehen, konzipieren sowie planen Marketingaktivitäten und setzen diese selber oder mit Hilfe von Spezialisten/innen um. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle wirtschaftlichen Güterarten und alle Marketinginstrumente. Sie unterstützen die Marketingabteilung in ihren Aufgaben oder verantworten selbstständig einen Teilbereich des Marketings, beispielsweise im digitalen Marketing oder im Produktmanagement. Absolventen/-innen dieses Lehrgangs übernehmen anspruchsvolle Tätigkeiten. Sie erbringen den Nachweis, dass sie die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzen, um im Bereich Marketing höheren beruflichen Ansprüchen zu genügen.

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und für alle wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Sie gestalten und realisieren auf Basis definierter quantitativer sowie qualitativer Ziele den persönlichen Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in ihrem Verkaufsgebiet. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben, pflegen und entwickeln selbst Kundenbeziehungen. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich auf alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistungen und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

Zielgruppe

- Sachbearbeiter/innen aus den Bereichen Marketing, Kommunikation und Verkauf
- Mitarbeitende im Detailhandel
- Sachbearbeiter/innen im KMU's mit Marketing- und Verkaufsaufgaben
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing- und Verkaufsleitern, Key-Account- und Product-Managern
- Praktiker/innen des Innen- und Aussendienstes

Ausbildungsziele

- Nachwuchskräfte, welche bereits im Verkauf oder Marketing tätig sind, werden optimal auf die eidg. Berufsprüfung für Verkauf- und Marketingfachleute vorbereitet
- Erarbeiten von Basiswissen im Marketing und Verkauf für den beruflichen Alltag
- Die Marketing- und Verkaufstätigkeit verlangt heute analytisches und vor allem systematisches, ganzheitliches Denken und Arbeiten. Das wird in unserer Ausbildung stark gefördert und geübt.
- Schaffen der Voraussetzung, um berufliche Weiterbildung fortzusetzen: Eidg. dipl. Verkaufsleiter, Kommunikationsleiter, Marketingleiter

Ausbildungskonzept

Unterrichtsformen

Wir legen grossen Wert auf eigenverantwortliches Lernen: aktuelle Lehr- und Lernformen (kurze Vorträge, Plenumsdiskussionen, Gruppen- und Einzelfallstudien, Tests) werden durch Frontalunterricht ergänzt.

Die Bildung von Lerngruppen wird sehr empfohlen.

Der Unterricht im Lehrgang orientiert sich an den Prüfungsfächern, wie sie im Reglement beschrieben sind. Von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern wird eine aktive Teilnahme gefordert. Die Präsentation von Gruppenarbeiten und Fallstudien bietet Gelegenheit vor einem kritischen Auditorium zu agieren.

Lehrkräfte

Das Lehrerteam setzt sich aus erfahrenen Personen aus der Praxis zusammen.

Lehrgangsaufbau

Die Ausbildung zur Verkaufs- und Marketingfachperson ist in zwei Teile gegliedert, die mehr oder weniger mit den zwei Semestern gleichzusetzen sind.

- Aufbausemester
- Vertiefungs- und Prüfungsvorbereitungssemester (teilweise in Form von Seminareinheiten)

Aufbausemester

Im 1. Semester geht es vor allem darum, die Kenntnisse in den einzelnen Marketing-Bereichen zu vertiefen (erste Grundlagen haben Sie unter Umständen schon im Kurs Sachbearbeiter/in mit Marketing und Verkaufsdiplom edupool.ch erarbeitet). Sie lernen nun die Instrumente des Marketing-Mix im Detail kennen und auch damit umzugehen.

Das Schwergewicht liegt in den folgenden Bereichen: Marketing-Konzept, Marktforschung, Statistik, Verkauf, Integrierte Kommunikation (Werbung, Verkaufsförderung, PR), Rechnungswesen und Distribution.

Am Ende des 1. Semesters wird mit einer Zwischenprüfung abgeklärt, ob Sie den Stoff verstanden haben oder wo allenfalls noch Lücken bestehen.

Vertiefungs- und Prüfungsvorbereitungssemester

Schlussendlich zählt der erfolgreiche Abschluss. Darauf bereiten wir intensiv vor. Lehrgangsleitung und Dozierende organisieren mit den Kursteilnehmenden Trainings- und Prüfungssequenzen.

Der interne Abschluss selber simuliert die eidg. Prüfungen. Danach folgen letzte Prüfungsvorbereitungen: Mentales Training, Simulationsprüfung, Prüfungsbesprechung, geselliger Ausklang.

Neben der Vorbereitung auf die mündlichen Prüfungsteile liegt ein weiteres Schwergewicht beim Üben und Trainieren mit Fallstudien.

Die Anforderungen

- Die Ausbildung steht allen offen, welche über einen Fähigkeitsausweis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger Grundausbildung verfügen
- Sie bringen Freude am Lernen mit und verfügen über den Willen, sich zwei Semester lang einer intensiven Ausbildung zuzuwenden, den Unterricht regelmässig zu besuchen und die Hausaufgaben zu erledigen
- Sie sind deutscher Muttersprache oder verfügen über gute Sprachkenntnisse (Unterrichtssprache = Mundart)

Die Zulassungsbedingungen zur eidg. Prüfung

Zur eidg. Berufsprüfung wird zugelassen, wer folgende Anforderungen erfüllt:

	Ausbildung	Praxis in Verkauf oder Marketing
a)	Eidg. Fähigkeitsausweis eines Berufes mit mind. 3-jähriger Lehre	2 Jahre
b)	Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule	2 Jahre
c)	Diplom einer staatlich anerkannten mind. 3-jährigen Diplommittelschule	2 Jahre
d)	Maturitätszeugnis (alle Typen)	2 Jahre
e)	Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule	2 Jahre
f)	Diplom Höhere Fachprüfung für kaufm. Berufe	2 Jahre
g)	Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute	2 Jahre
h)	Andere Ausbildungen	3 Jahre

Die definitiven Zulassungsbedingungen sind im eidg. Prüfungsreglement enthalten.

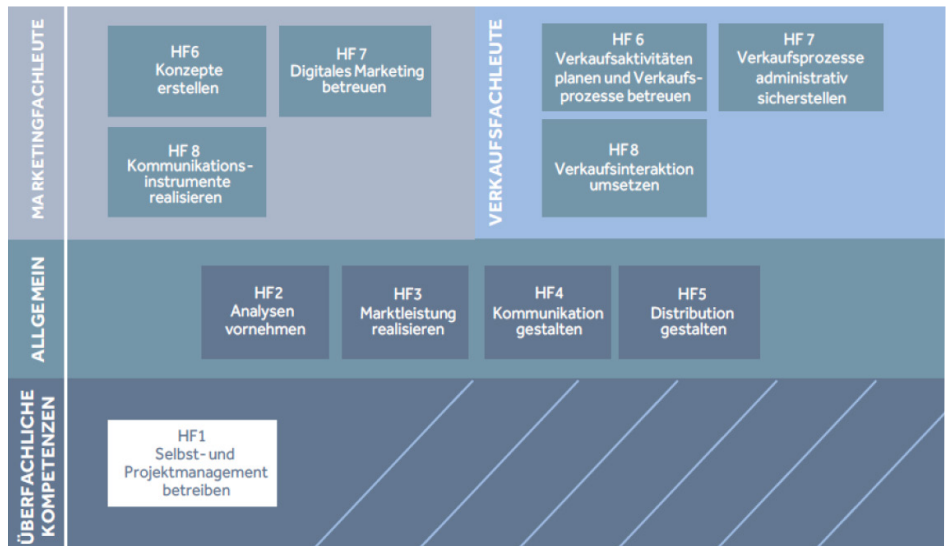
Über die definitive Zulassung entscheidet die Prüfungskommission. Wir empfehlen vorgängig den Lebenslauf von einer erfahrenen Schule prüfen zu lassen. Mailen Sie uns dazu Ihr Dossier: ueli.landert@wzr.ch.

Handlungsfelder MFL und VFL

Neu werden die Marketing- und Verkaufsfachleute in 8 Handlungsfeldern geprüft. Die Handlungsfelder HF 1 bis und mit HF 5 werden von den Marketing- wie auch von den Verkaufsfachleuten abgelegt und bilden die Grundlagen. In den Handlungsfelder HF 6 bis und mit HF 8 findet die Spezialisierung statt.

Die Handlungsfelder werden nur stichwortartig aufgelistet. In der Wegleitung zum Prüfungsreglement sind die einzelnen Prüfungsfächer im Detail beschrieben. Die Wegleitung kann bei www.suxxess.org heruntergeladen werden.

Handlungsfelder Marketingfachleute und Verkaufsfachleute



Gemeinsame Handlungsfelder

HF 1: Selbst und Projektmanagement betreiben

- Mitarbeit in Projekten
- Meetings und Workshops organisieren
- wirksame Arbeitstechniken einsetzen

HF 2: Analysen vornehmen

- Die Entwicklung einer Marke, die Bedürfnisse und Zufriedenheit der Kunden und die Konkurrenz erfassen
- relevante Studien, Marktdaten, Print- und Onlinemedien sowie Paneldaten analysieren
- Kundenreklamationen sowie den Absatz-, Umsatz- und Gewinnverlauf analysieren

HF 3: Marktleistung realisieren

- Prüfung von Ideen hinsichtlich Realisierbarkeit
- Ergebnisse an vorgesehenen Partnern bzw. Leistungsträgern präsentieren, um diese dafür zu gewinnen
- Preisdiskussionen mit den Kunden führen und über allfällige Preisnachlässe entscheiden

HF 4: Kommunikation

- aufgrund der aktuellen Verkaufszahlen und Rückmeldungen der Kunden die relevanten Kommunikationsinstrumente planen
- Konzepte erstellen und die verschiedenen Massnahmen realisieren
- massgeschneiderte Kundenbindungsmassnahmen entwerfen

HF 5: Distribution gestalten

- Vertriebsart und -form ausarbeiten und umsetzen
- Attraktivität der verschiedenen Kanäle und Absatzstufen erheben bzw. bewerten
- Distributionsprozesse analysieren und Optimierungsmassnahmen beherrschen

Vertiefung Marketingfachleute

HF 6: Konzepte erstellen

- anhand von Analysen, operative Konzepte entwickeln
- Ziele definieren und darauf basierend Massnahmepläne entwickeln
- Bearbeitung von Themen wie Markenpolitik, Markenführung sowie Sortimentspolitik

HF 7: Digitales Marketing betreuen

- sich intensiv mit den verschiedenen digitalen Kanälen auseinandersetzen
- digitale Kampagnen analysieren, planen und realisieren
- Instrumente im Bereich SEO (Suchmaschinenoptimierung) und Mobile-Applikationen einsetzen können

HF 8: Kommunikationsinstrumente

- die Kommunikationsmassnahmen in ihrem Marketingkonzept festlegen
- die Zielgruppen, den Zeithorizont sowie das Budget definieren
- Briefings an Agenturen

Vertiefung Verkaufsfachleute

HF 6: Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen

- sich auf die Kontakte vorbereiten und Terminvereinbarungen sowie Kaltbesuche realisieren
- die erweiterten Kundenbedürfnisse erkennen und daraus ergänzende Angebote kreieren
- eine optimale Umsatz und Einsatzplanung erstellen

HF 7: Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen

- Soll-Ist-Vergleiche über verschiedene Zielvorgaben durchführen und entsprechende Kontrollpläne erarbeiten
- die administrativen Verkaufsprozesse ganzheitlich betreuen
- Pflege aller Aktivitäten im CRM

HF 8: Verkaufsinteraktion umsetzen

- eine Bedarfsanalyse erstellen und die Erfolgchancen einschätzen
- Verkaufsgespräche und Verhandlungen führen, Einwände entkräften und den Verkaufabschluss erzielen
- die Details der Auftragsabwicklung mit dem Kunden fixieren und überwachen

Fachgebiete

Aufbausemester Marketingfachleute und Verkaufsfachleute

	Lernstunden	Lektionen
	Selbststudium	Präsenzunterricht
Marketingkonzept	20	16
Verkauf, Verkaufsplanung	20	16
Integrierte Kommunikation	20	16
Betriebsstatistik	30	20
Marktforschung	10	8
Distribution	20	12
Rechnungswesen / Controlling	30	24
Projekt- und Selbstmanagement		8
Total	150	120
Zwischenprüfungen		6 Stunden

Vertiefungs- und Prüfungsvorbereitungssemester Marketingfachleute

	Lernstunden	Lektionen
	Selbststudium	Präsenzunterricht
Überbetriebliche Kompetenzen (Projekt- und Selbstmanagement)	20	16
Rechnungswesen und Recht	35	32
Fachkompetenzen Marketing aus HF 6-8 (M-Konzept, Online-Marketing, IK, MAFO)	80	68
mündliche Vorbereitung (Präsentation und Fachgespräch sowie Erfolgskritische Faktoren)		32
Besprechung FS-Training und int. Prüfung		28
Total	135	176
FS-Training		ca. 11.5 Stunden
Interne Prüfungen schriftlich und mündlich		ca. 15 Stunden

Vertiefungs- und Prüfungsvorbereitungssemester Verkaufsfachleute

	Lernstunden	Lektionen
	Selbststudium	Präsenzunterricht
Überbetriebliche Kompetenzen (Projekt- und Selbstmanagement)	20	16
Rechnungswesen und Recht	35	32
Fachkompetenzen Marketing aus HF 6-8 (Verkaufsaktivität, Distribution, MAFO)	80	68
mündliche Vorbereitung (Präsentation und Fachgespräch sowie Rollenspiel)		32
Besprechung FS-Training und int. Prüfung		28
Total	135	176
FS-Training		ca. 11,5 Stunden
Interne Prüfungen schriftlich und mündlich		ca. 15 Stunden

Die Angaben beruhen auf Erfahrungswerten. Je nach Vorwissen und Lerntempo kann sich der Lernaufwand für das Selbststudium ändern. Eine Lernstunde beinhaltet 45 Minuten lernen und 15 Minuten Lernpause. Eine Lektion im Präsenzunterricht dauert 45 Minuten.

Die Berufsprüfung

Die eidg. Prüfung wird zentral durchgeführt und gliedert sich in einen schriftlichen und einen mündlichen Teil. Die näheren Einzelheiten regelt das Prüfungsreglement des BBT.

Träger der eidg. Prüfungen sind:

- Swiss Marketing (SMC)
- Kaufmännischer Verband Schweiz
- FAIR Fédération des Agents Indépendants et Représentants
- Schweizer Dialogmarketing Verband (SDV)

Wer die eidg. Prüfung besteht, ist berechtigt, sich als **«Marketingfachfrau/Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis»** bzw. **«Verkaufsfachfrau/Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis»** zu bezeichnen und diesen Titel öffentlich zu führen.

Prüfungsfächer

Prüfungsteil für alle Prüfungsteilnehmer Marketingfachleute und Verkaufsfachleute	Art	Zeit
1. Grundlagenwissen Marketing	schriftlich	120 Min.
2.1 Geleitete Fallstudie Marketing und Verkauf	schriftlich	180 Min.
3. Postkorb	schriftlich	90 Min.
Prüfungsteil pro Fachrichtung Marketingfachleute und Verkaufsfachleute		
2.2 Geleitete Fallstudie Planung	schriftlich	180 Min.
2.3 Geleitete Fallstudie Umsetzung	schriftlich	120 Min.
4.1 Präsentation (inkl. Vorbereitung)	mündlich	140 Min.
4.2 Fachgespräch	mündlich	30 Min.
5.2 Rollenspiel (Verkaufsfachleute)	mündlich	30 Min.
5.2 Erfolgskritische Situationen (Marketingfachleute)	mündlich	30 Min.
Total		890 Min.

Prüfungsgebühr

Die eidg. Prüfungsgebühren von CHF 2500.– (Stand 2021) sind NICHT im Kursgeld enthalten und direkt mit der Anmeldung zur eidg. Prüfung an den Trägerverein zu bezahlen.

Diplom WZR

Marketingfachleute WZR

Am Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal können die Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer das Diplom **«Marketingfachfrau / Marketingfachmann WZR»** erlangen.

Dieses grenzt sich bewusst von der eidg. Berufsprüfung ab.

Bedingungen zum Bestehen des internen Diploms: Regelmässiger Unterrichtsbesuch (mindestens 80%), Leistungsbeurteilung während des ganzen Kurses, Teilnahme am Fallstudien-Training, Schlussprüfung mündlich und schriftlich. Die genauen Bedingungen regelt das Prüfungsreglement.

Das Diplom **«Marketingfachfrau / Marketingfachmann WZR»** ist im Kursgeld inbegriffen

Verkaufsfachleute WZR

Am Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal können die Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer das Diplom **«Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann WZR»** erlangen.

Dieses grenzt sich bewusst von der eidg. Berufsprüfung ab.

Bedingungen zum Bestehen des internen Diploms: Regelmässiger Unterrichtsbesuch (mindestens 80%), Leistungsbeurteilung während des ganzen Kurses, Teilnahme am Fallstudien-Training, Schlussprüfung mündlich und schriftlich. Die genauen Bedingungen regelt das Prüfungsreglement.

Das Diplom **«Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann WZR»** ist im Kursgeld inbegriffen.

Lehrgänge

Kursdetails

Beginn: jeweils im März

Dauer: 2 Semester

Kursort: Rorschach / Altstätten

Unterrichtszeiten

Dienstag 18.00 bis 21.15 Uhr

Freitag 16.30 bis 19.45 Uhr

und einzelne andere Wochentage, ausnahmsweise Samstagsvormittag

Prüfungstermine

Zwischenprüfungen August

Interne Diplomprüfungen Februar / März

Eidg. Berufsprüfung voraussichtlich im Frühjahr (März schriftlich, April mündlich)

Kursgeld (alle Kosten inkl. Lehrmittel und interne Prüfungsgebühren)

Variante 1: Eigenfinanzierung

Ihre Nettoinvestition

CHF 5250.—

Kosten 1. Semester	CHF 5250.—
Kosten 2. Semester	CHF 5250.—
oder in Monatsraten (12 Raten)	CHF 875.— pro Monat

Rückerstattungsanspruch nach absolvierter eidg. Prüfung CHF 5250.—

Externe Eidg. Prüfungsgebühr Verkaufsfachleute CHF 2500.— (Stand 2021)

Externe Eidg. Prüfungsgebühr Marketingfachleute CHF 2500.— (Stand 2021)

Variante 2: Vorfinanzierung mit Anteil WZR

Ihre Nettoinvestition

CHF 6720.—

Kosten 1. Semester	CHF 4200.—
Kosten 2. Semester	CHF 4200.—
oder in Monatsraten (12 Raten)	CHF 700.— pro Monat

Rückerstattungsanspruch nach absolvierter eidg. Prüfung CHF 1680.—

Externe Eidg. Prüfungsgebühr Verkaufsfachleute CHF 2500.— (Stand 2021)

Externe Eidg. Prüfungsgebühr Marketingfachleute CHF 2500.— (Stand 2021)

Vergünstigung für Sprach- und Aufbaukurse

Allen Studierenden mehrsemestriger Lehrgänge gewähren wir 50% Kursreduktion auf alle im gleichen Zeitraum besuchten WZR-Kurse in Rorschach und Altstätten (ausgenommen Lehrgänge und Seminare).

Vertragsbedingungen

Bitte beachten Sie die Vertragsbedingungen auf der Rückseite des Anmeldeformulars. Diese bilden einen integrierten Vertragsbestandteil.

Organisation

WZR Rorschach-Rheintal
Feldmühlestr. 28, 9400 Rorschach
T 058 229 99 81
rorschach@wzr.ch, www.wzr.ch

Lehrgangsbildung



Ueli Landert
ueli.landert@wzr.ch

Fachgebiete

Verkauf, Verkaufsplanung, Marketing und Distribution

Berufstätigkeit

Lehrgangsbildung Marketing und Verkauf
Dozent Weiterbildung Marketing- und Verkaufslehrgänge
Selbstständiger Unternehmer ebuko AG

Aus- und Weiterbildung

Eidg. dipl. Verkaufsleiter
Verkaufsfachmann FA



Auskunft und Beratung

WZR Rorschach-Rheintal

Feldmühlestrasse 28, 9400 Rorschach
T 058 229 99 81
rorschach@wzr.ch, www.wzr.ch

WZR Rorschach-Rheintal

Bildstrasse 8, 9450 Altstätten
T 058 229 99 35
altstaetten@wzr.ch, www.wzr.ch