



Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis



Handlungsfelder Marketing- 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

Handlungsfelder Verkaufsfachleute

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 Verkaufsabschluss erzielen
- ✓ die Details der Auftragsabwicklung mit dem Kunden fixieren und überwachen