Kanton St.Gallen
Weiterbildungszentrum
Rorschach-Rheintal

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis - flexible Unterrichtstage

1 Präsenztag pro Monat und Online-Unterricht

- verschiedene Schulungsorte und Online
- 2 Semester, berufsbegleitend
- Nächster Start Januar 2026
- Lehrgang online anschauen

Hier direkt anmelden.

Lehrgang

flexibler Präsenzlehrgang - 1 Präsenztag pro Monat und Online-Unterricht

Verkaufsfachleute sind in allen Branchen und für alle möglichen Güter und Dienstleistungen tätig. Ihr Aufgabengebiet erstreckt sich über alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistungen und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und den Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

Neu! Sie bestimmen, wann Ihre Präsenztage und der Online-Unterricht stattfinden! Zusammen mit unseren Bildungspartnern, der **Akademie St. Gallen** und dem **BZWU Wil-Uzwil**, möchten wir Ihnen ein neues, flexibles Weiterbildungsmodell anbieten:

- Beginn: Januar 2026
- Präsenzunterricht: ca. 1 Tag pro Monat an verschiedenen Standorten
- Online-Unterricht: ca. 1x pro Woche
- Unterrichtstage erfolgen in Absprache mit den Teilnehmenden
- Durchführungsort: Ostschweizer Schulen und Firmen

Verkaufsfachleute und Marketingfachleute - wo liegen die Unterschiede?
→ Hier ein Überblick

Ziele

- 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.

Zielgruppe

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

Voraussetzungen

Zur eidgenössischen Prüfung wird zugelassen, wer

- ✔ den Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufs mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung erbringt oder ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, ein Diplom einer staatlichen anerkannten, mindestens dreijährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt und über mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.
- ✔ den Nachweis eines eidgenössischen Attests (EBA) eines Berufs mit mindestens zweijähriger beruflicher Grundbildung erbringt und mindenstens drei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.
- ✔ die geforderte Berufspraxis zum Zeitpunkt der Zulassung erfüllt.

Bei Unklarheiten bezüglich der Zulassung aufgrund der Berufspraxis (o.ä.) besteht die Möglichkeit einer Vorabklärung der Zulassung beim Prüfungsverband (Gebühr CHF 100.00).

Weitere Anforderungen

- ✔ Regelmässiger Besuch des Unterrichts
- ✔ Aktives Engagement im Unterricht (Präsenz von min. 80 %), seriöses Erledigen der Hausaufgaben (Selbststudium / Lerngruppen)
- ✔ Disziplin, Pünktlichkeit, Motivation, Engagement, Lernfreude und Arbeitswille,
- ✔ Methodenorientiertes Arbeiten
- ✔ Absolvieren der Intensiv-Fallstudientrainings

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 kv edupool 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.

Bildungsinhalt

Zusätzlich zum Unterricht sind je nach Lerntempo 30 - 60 Minuten Selbststudium pro Lektionseinheit erforderlich.

40% Präsenz / 40% Online / 20% Projektaufträge

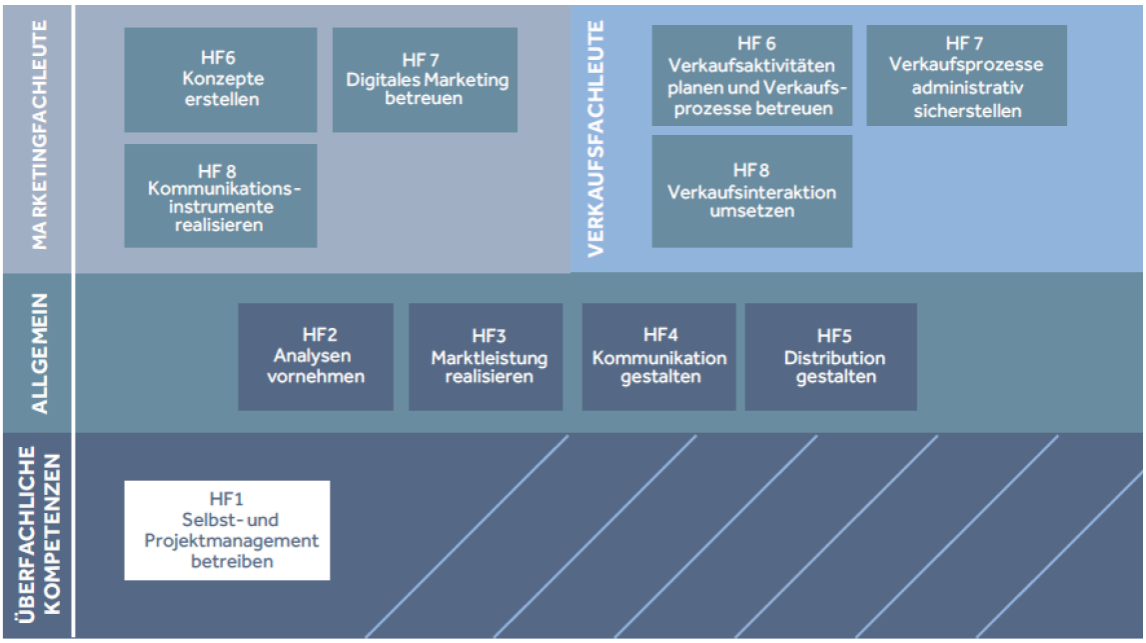
Lektionen

Fächer	Total
Marketingkonzept	20
Verkaufsplanung	16
Integrierte Kommunikation	16
Marktforschung & Analysen	24
Distribution	16
Rechnungswesen	48
Recht	12
Projekt- und Selbstmanagement	28
Zwischenprüfung	8
Fachkompetenzen Verkauf aus HF 6-8 (Verkaufsaktivität, Distribution, MAFO)	56
Prüfungsvorbereitung mündlich (Präsentation und Fachgespräch sowie Rollenspiel)	32
FS-Training	5
Interne Prüfungen schriftlich und mündlich	8
Prüfungsvorbereitung schriftlich (Prüfungsbesprechungen)	28
Total	316

Handlungsfelder

Die Marketing- und Verkaufsfachleute werden 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



Standorte

- Ostschweiz
- Altstätten, Rorschach, Wil-Uzwil, St. Gallen
- regionale Unternehmen / Event- und Schulräume

Abschlüsse

Während des Lehrgangs finden fachbezogene Wissensprüfungen statt. Im 2. Semester absolvieren die Teilnehmenden die interne Abschlussprüfung, welche analog der eidg. Prüfung aufgebaut ist.

Verkaufsfachleute WZR

Die kantonale Prüfung zu den Verkaufsfachleute WZR besteht aus allen für den eidgenössischen Abschluss prüfungsrelevanten Fächern und bildet zugleich eine wichtige Standortbestimmung für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer.
Bedingungen zum Bestehen des internen Diploms: regelmässiger Unterrichtsbesuch (mindestens 80 %), Leistungsbeurteilung während des ganzen Kurses, Teilnahme am Fallstudien-Training, Schlussprüfung mündlich und schriftlich.
Kandidatinnen und Kandidaten, welche die interne Prüfung bestanden haben, erhalten das Diplom **"Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann WZR"**.

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

Die Berufsprüfung wird zentral durchgeführt und gliedert sich in einem schriftlichen und einem mündlichen Teil.
Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung erhalten den eidgenössischen Fachausweis und sind berechtigt, den gesetzlich geschützten Titel **"Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann mit eidgenössischem Fachausweis"** zu führen.

Weiterführende Ausbildungen

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis bringen als qualifizierte Fachkräfte die Voraussetzungen mit, um zu verschiedenen anderen eidgenössischen Berufsprüfungen oder höheren Fachprüfungen zugelassen zu werden. (Bei den unten aufgeführten Ausbildungen geben die entsprechenden Prüfungsreglemente genauen Aufschluss über die Zulassungsdetails inkl. verlangter Berufspraxis) Bereich Verkaufsleiter, Kommunikationsleiter, NDS Marketing und Verkauf

Positionierung des Lehrgangs

Kosten

Anmeldungen sind verbindlich und gelten für alle Semester des Lehrgangs. Abmeldungen vor Lehrgangsstart sind bis zum Anmeldefixierungsdatum kostenlos.

Ratenzahlung ohne Aufpreis möglich!

Kosten inklusive Lehrmittel und interne Prüfungsgebühren	
2 Semesterraten à CHF 5'400.-	
12 Monatsraten à CHF 900.-	
Total Kosten	**CHF 10'800.-**
Abzüglich Bundessubventionen nach absolvierter eidg. Prüfung	-CHF 5'400.-
Ihre Investition	**CHF 5'400.-**
Externe Prüfungsgebühr suxxess.org	CHF 2'500.-

Finanzielle Unterstützung des Bundes
Wenn Sie einen vorbereitenden Lehrgang zu einem eidg. Fachausweis oder einem eidg. Diplom sowie deren eidg. Prüfung absolvieren, kommen alle in der Schweiz wohnhaften Studierenden in den Genuss von Bundessubventionen, unabhängig vom Bestehen der Prüfung und vom Wohnkanton.

→ **Detailinformationen zur Bundesfinanzierung**

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

Kontakt

Haben Sie Fragen rund um Ihre Weiterbildung? Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Bildungsberatung. Wir unterstützen Sie gerne in allen Bereichen von der richtigen Ausbildungswahl bis zur Finanzierung.

Céline Schmidli
Administration
Weiterbildung

+41 58 229 99 76
celine.schmidli@wzr.ch

vCard

Ueli Landert
Lehrgangsleiter
Marketing und Verkauf

+41 58 229 99 81
ueli.landert@wzr.ch

vCard

Nächste Infoanlässe

Montag **26.05.25** 13:00 Uhr	**Infoanlass Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom kv edupool**
Montag **26.05.25** 18:30 Uhr	**Infoanlass Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom kv edupool**
Montag **23.06.25** 13:00 Uhr	**Infoanlass Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom kv edupool**
Montag **23.06.25** 18:30 Uhr	**Infoanlass Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom kv edupool**

Rorschach
Weiterbildungszentrum
Rorschach
Feldmühlestrasse 28
9400 Rorschach

Tel. +41 58 229 99 81
rorschach@wzr.ch

Altstätten
Weiterbildungszentrum
Altstätten
Bildstrasse 8
9450 Altstätten

Tel. +41 58 229 99 35
altstaetten@wzr.ch

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir freuen uns auf Sie.

wzr.ch