

Verkaufsfachleute

Marketing/Verkauf/Kommunikation/PR



Bildungsgang zur Vorbereitung auf die
Berufsprüfung «Verkaufsfachfrau/-mann
mit eidgenössischem Fachausweis»

www.kvz-weiterbildung.ch

Berufsbild.

Der Bildungsgang Verkaufsfachleute an der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG eröffnet Ihnen vielfältige berufliche Aufstiegsmöglichkeiten in der Wirtschaft. Nach bestandener Prüfung haben Sie Gelegenheit, dank solider Kenntnisse in den Bereichen Marketing, Verkauf, Werbung und Public Relations eine verantwortungsvolle Tätigkeit zu übernehmen.

Bedeutung im Unternehmen

Jedes Unternehmen, das seine Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich vermarkten will, ist auf ein professionelles Marketing mit kompetenten Mitarbeitenden angewiesen. Die Verkaufsfachleute spielen dabei eine zentrale Rolle: sie führen den Innendienst und unterstützen den Aussendienst.

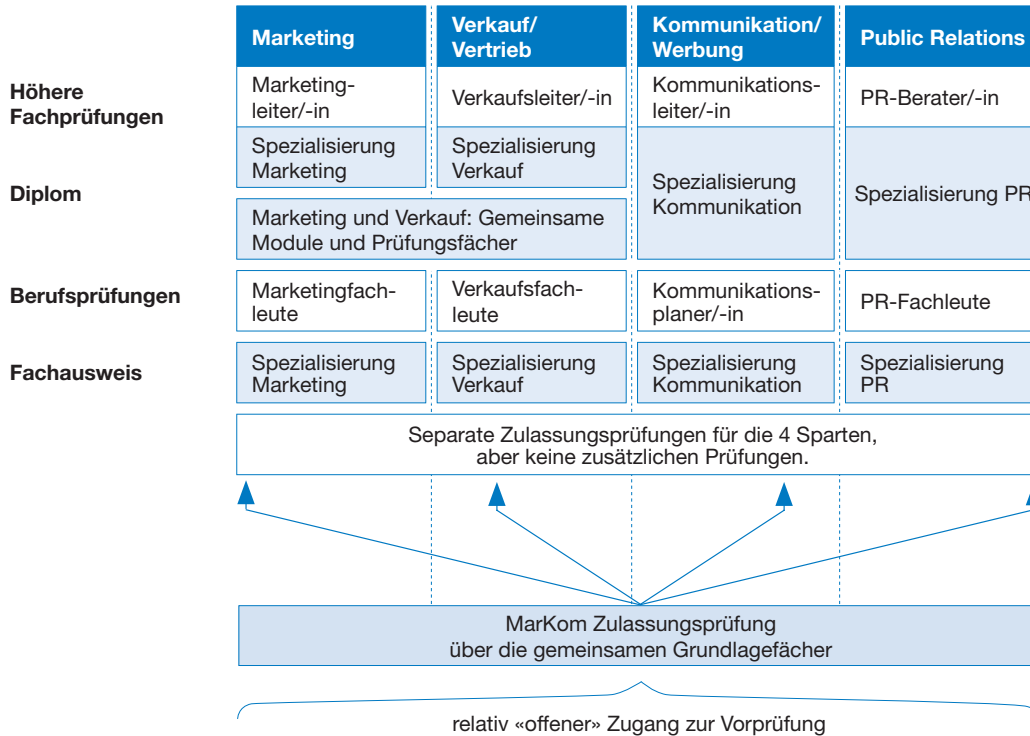
Ihre Funktion und Ihre Aufgaben

Als Verkaufsfachfrau oder -fachmann sind Sie in der Lage, Verkaufskonzepte zu erarbeiten, Marketinginstrumente optimal einzusetzen und wichtige Kunden administrativ zu betreuen. Sie kennen die kalkulatorischen Grundlagen einer erfolgreichen Preisgestaltung und können die finanziellen Konsequenzen von Massnahmen beurteilen. Zudem sind Verkaufsfachleute meist die rechte Hand des Verkaufsleiters und übernehmen bei Bedarf seine Stellvertretung.

Fähigkeitsausweis mit Zukunft

Wer die anspruchsvolle Prüfung besteht, ist berechtigt, den geschützten Titel «Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis» zu führen. Ihr Name wird veröffentlicht und ins Register des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen. Sie haben ein begehrtes Ziel erreicht. Der eidgenössische Fachausweis berechtigt Sie nun auch zur Teilnahme an der höheren Fachprüfung «Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in».

Positionierung.



Der Bildungsgang zur Prüfungsvorbereitung.

Zielgruppe

Sie gehören zu den Nachwuchskräften, die bereits in Verkaufsabteilungen tätig sind und sich mit einem berufsbegleitenden Studium weiterbilden wollen.

Voraussetzungen

- Bestandene MarKom-Zulassungsprüfung
- Mindestens 2 Jahre Berufspraxis
- Fähigkeitszeugnis, Diplom, Maturitätszeugnis
- Initiative, Energie und Durchstehvermögen
- Regelmässiger Besuch des Unterrichts und aktive Mitarbeit
- Bereitschaft, 8 bis 10 Stunden ausserhalb des Unterrichts für das Lösen von Fallstudien aufzubringen

Lernziele und Nutzen

Vermittlung eines breiten Fachwissens im Bereich Verkauf und Marketing. Umfassende Vorbereitung für einen erfolgreichen Abschluss der Berufsprüfung «Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis»

Abschluss

Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis

Lerninhalte

Schriftliche Fächer

- Grundlagen des Marketing
- Verkaufsplanung
- Verkaufsförderung/Werbung
- Betriebsstatistik
- Rechtskunde
- Distribution
- Controlling und betriebliches Rechnungswesen
- Prüfungsvorbereitung

Mündliche Fächer

- Verkaufstechnik und Verkaufsgespräch
- Rhetorik und Präsentationstechnik/Warenpräsentation
- Marktforschung
- Persönliche Führungsfähigkeit/Selbstmanagement

Methode

- Direktunterricht
- Handlungs- und erkenntnisorientiert
- Praxisorientiert
- Gruppenarbeiten
- Workshops
- Einzelreferate

Durchführung

Start im April und September

Dauer der Ausbildung

3 Semester (davon 1 Semester zur Vorbereitung auf die Zulassungsprüfung MarKom)

Präsenzzeiten

Dienstag, 18.00-21.00 Uhr und
Samstag, 08.00-12.00 Uhr

Ausbildungskosten

Siehe unter www.kvz-weiterbildung.ch

Stoffplan.

Schriftliche Fächer

Grundlagen des Marketing (30 Lektionen)

- Begriffe und Funktionen im Marketing, Produktpolitik, Preispolitik
- Ausgestaltung des Instrumente-Mix für Konsumgüter, Investitionsgüter und Dienstleistungen
- Bedürfnisse, Einflussfaktoren und Kaufentscheidungsprozesse bei Konsumgüter, Investitionsgüter und Dienstleistungen

Verkaufsplanung (30 Lektionen)

- Funktion des Verkaufs im Rahmen des Marketing
- Verkaufsformen, Organisation und Aufgaben des Verkaufsinendienstes
- Primäre- und Sekundäre Verkaufsplanung
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Kontrollmethoden und -techniken

Verkaufsförderung/Werbung (30 Lektionen)

- Begriff, Zweck und Funktion der Werbung sowie der Verkaufsförderung im Rahmen des Marketing
- Werbung, Verkaufsförderung und Verkauf in der Kommunikationsstrategie
- Koordination, Planung und Kontrolle von Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen

Betriebsstatistik (40 Lektionen)

- Gewinnung, Auswertung und Interpretation von statistischem Material
- Häufigkeitsverteilungen, Verhältniszahlen, Mittelwerte und Streuungsmasse
- Wahrscheinlichkeitsbegriffe und Prognoseverfahren
- Korrelation und Regression
- Grafische und tabellarische Darstellungsmöglichkeiten

Rechtskunde (20 Lektionen)

- Rechtsgrundlagen, Aufbau der Rechtsordnung
- Handels- und Gesellschaftsrecht, Verträge
- Schuldbetriebs- und Konkursrecht
- Wettbewerbsrecht, besondere Rechtsgebiete

Distribution (30 Lektionen)

- Begriffe, Bedeutung, Funktion und Entwicklungstrends der Distributionspolitik
- Vertriebspolitik für Konsumgüter, Investitionsgüter und Dienstleistungen
- Absatzwege bzw. Absatzkanäle
- Aussenhandelsmarketing, Zusammenarbeit mit Absatzpartnern
- Marketing-Logistik

Controlling und betriebliches Rechnungswesen (40 Lektionen)

- Gliederung des Rechnungswesens
- Bilanz und dreistufige Erfolgsrechnung
- Einfache Kapitalflussrechnungen, Kennzahlen
- Zusammenhang von Finanzbuchhaltung und Betriebsbuchhaltung
- Einfache Kalkulation als Vollkostenrechnung und direct costing
- Breakeven-Analysen, Abhängigkeit der Kosten von verschiedenen Einflussfaktoren

Mündliche Fächer

Verkaufstechnik und Verkaufsgespräche (20 Lektionen)

- Verkaufspsychologie, Fragetechnik und Fragetypen
- Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Verkaufsinstrumente und Hilfsmittel
- Telefonverkauf, Messen und Ausstellungen
- Behandlung von Reklamationen

Rhetorik und Präsentationstechnik/Warenpräsentation (20 Lektionen)

- Grundelemente der Rhetorik und Präsentationstechnik
- Rede- und Verhandlungstechnik
- Kommunikation in verschiedenen Gesprächssituationen
- Vorbereitung und Durchführung von Vorträgen und Warenpräsentationen

Marktforschung (20 Lektionen)

- Methoden Instrumente der Primär- und Sekundärmarktforschung
- Interpretation von Marktforschungsergebnissen
- Zusammenarbeit mit internen und externen Marktforschungsspezialisten

Persönliche Führungsfähigkeit/Selbstmanagement (20 Lektionen)

- Grundsätze im Umgang mit Mitarbeitenden
- Managementmethoden (MbO, MbE, MbD, MbR, MbS)
- Führungsstile und Führungsinstrumente
- Stellenbeschreibungen, Anforderungsprofile, Qualifikationssysteme
- Entlohnungs- und Provisionssysteme, Mitarbeitergespräche
- Prozesse im Personalmarketing
- Selbstmanagement

Berufsprüfung «Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis».

Prüfungen

Der Bildungsgang bereitet auf die eidg. Berufsprüfung für Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis vor. Die erfolgreichen Absolventen erhalten einen eidgenössischen Fachausweis und sind berechtigt, den Titel «Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis» zu tragen.

Prüfungsgebühr

Hinweise zu den Prüfungsgebühren finden Sie unter: www.smc-cms.ch

Prüfungsträger

Für die Durchführung der eidg. Berufsprüfung Verkaufsfachleute haben sich Swiss Marketing (SMC), Verkauf Schweiz und KV Schweiz zu einer Trägerorganisation zusammengeschlossen. Ihre Mitglieder delegieren Vertreter in die Prüfungskommission, welche die Prüfung organisiert.

Weitere Informationen über den Prüfungsträger finden Sie unter www.smc-cms.ch

Prüfungszulassung und -anmeldung

Hinweise zur Prüfungszulassung und -anmeldung finden Sie unter: www.smc-cms.ch

Prüfungsdaten extern

Die eidg. schriftliche Prüfung findet jeweils Mitte Mai, die eidg. mündliche Prüfung Mitte Juni statt.

Prüfungsfächer und Dauer der Prüfung

Verkaufsfachleute

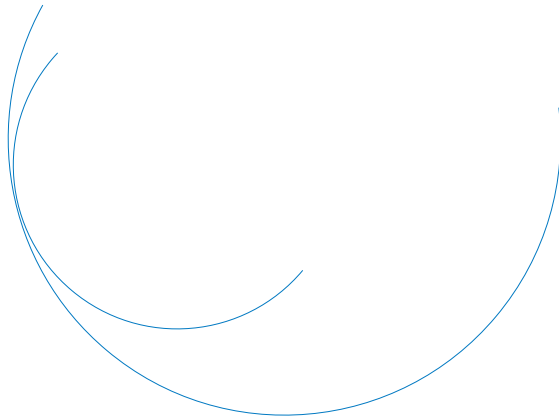
(Abschluss mit Vertiefungsrichtung Innendienst oder Aussendienst)

Schriftlich	Dauer	Abschluss Richtung A: Innendienst	Abschluss Richtung B: Aussendienst
Verkaufsplanung	3 Std.	X	X
Verkaufsförderung/Werbung	2 Std.	X	X
Distribution	2 Std.	X	X
Marketing	1,5 Std.	X	X
Rechnungswesen und Controlling	1,5 Std.	X	X
Betriebsstatistik	1,5 Std.	X	
Rechtskunde für Verkäufer	1,5 Std.		X
Total	13 Std.		

Mündlich	Dauer	Abschluss Richtung A: Innendienst	Abschluss Richtung B: Aussendienst
Präsentations- und Verkaufstechnik/Verkaufsgespräche	40 Min.	X	
Rhetorik/Warenpräsentation und Merchandising	40 Min.		X
Persönliche Führungsfähigkeit	25 Min.	X	
Selbstmanagement	25 Min.		X
Marktforschung	25 Min.	X	
Verkaufsprozess	25 Min.		X
Total	3 Std.		

Die richtige Schule für Sie.

Weiterbildung ist der Schlüssel zu Ihrem beruflichen Aufstieg. Sie haben Grosses vor – überlegen Sie sich also gründlich, wem Sie für diese wichtige Phase in Ihrem Leben Vertrauen schenken. Bei uns sind Sie in besten Händen: Als grösste kaufmännische Weiterbildungsinstitution der Deutschschweiz bieten wir Ihnen nicht nur über 400 Bildungsgänge, Kurse und Module von der Sachbearbeiterstufe bis hin zum Nachdiplomstudium, sondern auch eine ganze Reihe von entscheidenden Vorteilen. Unsere Schule gliedert sich in 3 Akademien: Führung, Wirtschaft und Sprachen.



Vieles spricht für die KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG:

- **Die überdurchschnittliche Erfolgsquote.** An nationalen und internationalen Prüfungen glänzen unsere Studierenden regelmässig – bis zu 100 % erreichen das Ziel.
- **Die überzeugende Kompetenz.** Mehr als 350 erfahrene Dozierende unterrichten Sie. Lebendiger und praxisnaher Unterricht wird gross geschrieben.
- **Innovation und Top-Qualität.** Wir orientieren unser Angebot laufend nach den Bedürfnissen des Marktes. Innovative Lernmethoden wie das «Blended Learning»-Konzept garantieren Effizienz und Abwechslung. Das «EduQua»-Label ist ein begehrtes Gütesiegel für hohes Unterrichtsniveau und umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten für Dozierende.
- **Der attraktive Standort.** Zürich-West, ein führendes Trendquartier, ist ein Begriff für ideale Lage und modernes, pulsierendes Leben. Sie erreichen uns schnell mit öffentlichen Verkehrsmitteln – eine wichtige Voraussetzung für die optimale Abstimmung von Studium und Freizeit.

Sie verlangen viel von sich selbst – verlangen Sie auch viel von Ihrer Schule! Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Ein Bildungsgang mit Zukunft.

Sie sind bereits in einer Verkaufsabteilung tätig und möchten nun den nächsten Schritt nach oben in Ihrer beruflichen Karriere vorbereiten. Dieser Bildungsgang vermittelt Ihnen ein breites Spektrum von Kenntnissen und Fähigkeiten, die Sie dafür brauchen.

Weitere Auskunftsmöglichkeiten:

Fachverantwortlicher

Herr Urs A. Geeser, Telefon +41(0)79-203 18 00,
E-Mail ugeeser@kvz-schule.ch

Auskunft

Frau Claudia Telmo, Telefon +41(0)44-444 66 04,
E-Mail ctelmo@kvz-schule.ch

Standort

Der Unterricht findet im Hauptgebäude der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL, Limmatstrasse 310, 8005 Zürich (beim Escher-Wyss-Platz) statt.

Infoanlass

Genauere Daten auf www.kvz-weiterbildung.ch
Die Teilnahme ist kostenlos und unverbindlich.

Anmeldung

Mit den erforderlichen Unterlagen an das Sekretariat Weiterbildung der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter www.kvz-weiterbildung.ch

*Ihr nächstes Ziel: Eidg. dipl.
Verkaufsleiter/-in*

Nach erfolgreichem Bestehen der Berufsprüfung bietet Ihnen die KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG die Möglichkeit, sich in einem ebenfalls dreisemestrigen Bildungsgang auf die eidg. Diplomprüfung für Verkaufsleiter/-in vorzubereiten.

Mehr Information zum Bildungsgang eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in finden Sie auf www.kvz-weiterbildung.ch

Einen Überblick über unser gesamtes Angebot mit weiteren interessanten Zukunftsperspektiven finden Sie auf www.kvz-weiterbildung.ch



KV ZÜRICH
BUSINESS SCHOOL
WEITERBILDUNG

Limmatstrasse 310, Postfach, 8037 Zürich
Telefon +41(0)44-444 66 44, Telefax +41(0)44-444 66 29
E-Mail: wbs@kvz-schule.ch
Website: www.kvz-weiterbildung.ch
Klicken. Und durchstarten.

August 2008