

# Verkaufsleiter/-in

Marketing/Verkauf/Kommunikation/PR



Bildungsgang zur Vorbereitung auf  
die höhere Fachprüfung «Eidg. dipl.  
Verkaufsleiter/-in»

[www.kvz-weiterbildung.ch](http://www.kvz-weiterbildung.ch)

# Berufsbild.

Der Verkaufsleiter\* zeichnet verantwortlich für verschiedene absatzorientierte Funktionen, welche von der Grosskundenbetreuung bis zur Leitung von ganzen Absatzorganisationen reichen. Im Zentrum seiner Aufgaben steht die Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuert und koordiniert er die ausführenden Bereiche Aussendienst, Innendienst und Logistik.

### Ihre Bedeutung und Funktion im Unternehmen

In Grossunternehmen organisiert der Verkaufsleiter den Verkauf in Übereinstimmung mit den vorgegebenen Marketingzielen und -strategien der Marketingleitung einzelner Geschäftseinheiten oder einzelner Produkt- resp. Markt-bereiche.

Als Verantwortlicher für die Marketing- und/oder Verkaufsabteilung einzelner Geschäftseinheiten oder Marketingbereichen entwickelt er in mittleren Unternehmen die dafür notwendigen Marketing- und Verkaufsstrategien.

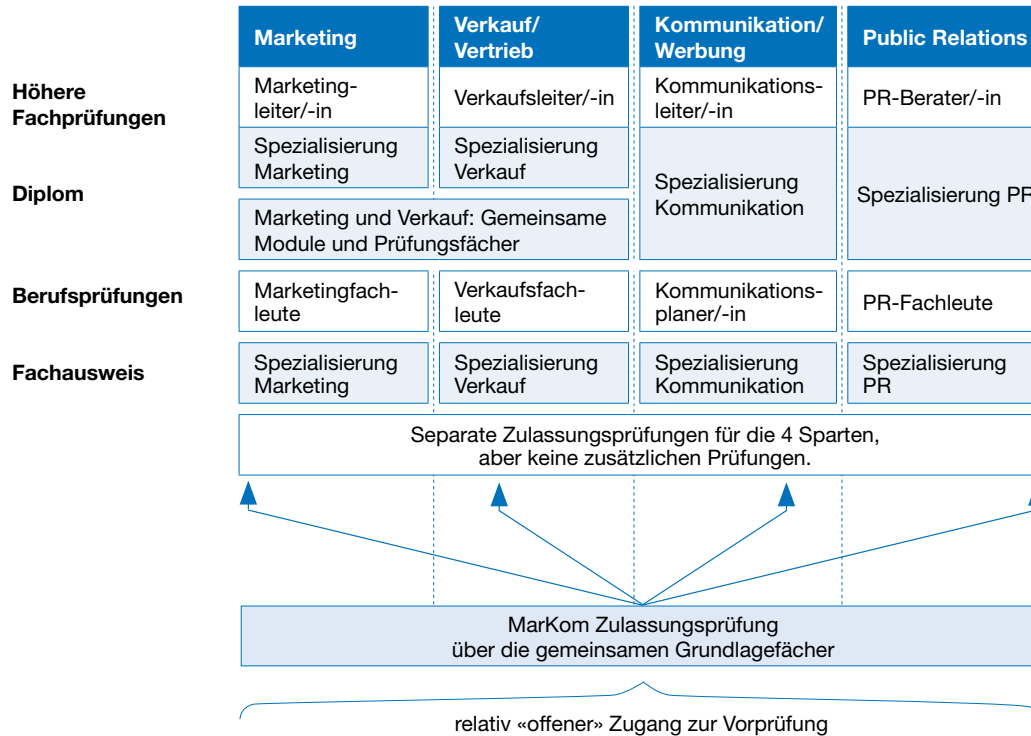
In Kleinunternehmen ist der Verkaufsleiter als Mitglied der Geschäftsleitung für alle Belange des Verkaufs und ev. des Marketings verantwortlich.

### Fähigkeitsausweis mit Zukunft

Wer die anspruchsvolle Prüfung besteht, ist berechtigt den anerkannten Titel «Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in» zu tragen.

*\* Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben. Selbstverständlich sind bei allen Funktionen Damen und Herren gemeint.*

# Positionierung.



# Der Bildungsgang zur Prüfungsvorbereitung.

## **Zielgruppe**

---

Sie sind bereits erfolgreich im Verkauf tätig. Ihr Ziel ist es, die Verkaufsabteilung im Unternehmen professionell und wirkungsvoll zu führen und selbstständig Verkaufskonzepte zu entwickeln.

## **Voraussetzungen**

---

- Eidg. Fachausweis im Bereiche der branchenspezifischen Berufsprüfungen und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf
- Diplom einer anderen Höheren Fachprüfung
- Diplom einer Höheren Fachschule
- Diplom einer Hochschule und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf
- Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger Lehre, das Fähigkeitszeugnis der zweijährigen Verkaufslehre, das Diplom einer vom Bundesamt anerkannten Handelsmittelschule oder ein Maturitätszeugnis und mindestens 6 Jahre Praxis, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf
- Prüfungsgebühr wurde fristgerecht überwiesen

Stichtag bezüglich der Nachweisdauer ist der Beginn der Prüfung. Über die Gleichwertigkeit von ausländischen Ausweisen entscheidet das BBT.

## **Lernziele und Nutzen**

---

Sie erarbeiten aufgrund übergeordneter Marketingziele wirkungsvolle Verkaufskonzepte. Sie sind befähigt, eine Verkaufsorganisation aufzubauen und zu führen und als Verantwortliche/-r die Umsetzungsmassnahmen mittels Vertriebscontrolling erfolgswirksam auszurichten.

## **Abschluss**

---

Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in (Europa-Zertifikat Sales Director)

### **Lerninhalte**

---

Schriftliche Fächer

- Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement
- Marketing und Instrumente
- Führung und Organisation
- Unternehmensrechnung
- Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling

Mündliche Fächer

- Marketing: Grundlagen und Strategie
- Recht und Volkswirtschaftslehre
- Verkaufsführung

### **Methode**

---

- Direktunterricht
- Diskussionen
- Workshops
- Gruppenarbeiten
- Einzelreferate
- Praktische Übungen
- Handlungs- und erkenntnisorientierter Unterricht
- Praxisorientierte und zugleich prüfungsbezogene Ausbildung
- Standort, Prüfungsseminar schriftlich und mündlich

Unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Erwachsenenbildung bietet Gewähr für eine seriöse und erfolgreiche Prüfungsvorbereitung

### **Durchführung**

---

Start jeweils im März

### **Dauer der Ausbildung**

---

3 ¼ Semester

### **Präsenzzeiten**

---

Freitag, 17.00–20.00 Uhr

Samstag, 08.00–12.30 Uhr

### **Ausbildungskosten**

---

Siehe unter [www.kvz-weiterbildung.ch](http://www.kvz-weiterbildung.ch)

# Stoffplan.

## Schriftliche Fächer

### **Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement** **70 Lektionen**

---

- Integrierte Verkaufs- und Distributionskonzepte und -prozesse
- Exportkonzepte
- Übergeordnete Konzepte
- Verkaufsanalysen
- Strategisches Verkaufskonzept
- Operative Verkaufsplanung
- Key Account Management
- Kundenbindung

### **Marketing und Instrumente** **54 Lektionen**

---

- Preis- und Konditionensysteme
- Lösungsofferten und Lösungsangebote
- Kommunikationsmix, neue Medien und eCommerce
- Markenführung
- Markteinführung neuer und verbesserter Produkte/Leistungen

### **Führung und Organisation** **78 Lektionen**

---

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Personalmanagement
- Spezialthemen der Mitarbeiterführung
- Aufbauorganisation
- Prozessorganisation
- Projektmanagement

### **Unternehmensrechnung** **60 Lektionen**

---

- Allgemeine Grundlagen und finanzielles Rechnungswesen
- Betriebliches Rechnungswesen
- Investitionsrechnung

### **Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling** **60 Lektionen**

---

- Verkaufs- und Distributionscontrolling
- Entwicklung und Einsatz MIS/VIS
- Erfolgsanalysen
- Zusammenarbeit mit dem Controllerdienst

### Mündliche Fächer

#### **Marketing: Grundlagen und Strategie** **28 Lektionen**

- Grundlagen des Marketing
- Marketingstrategie
- Markenpolitik und Markenführung

#### **Recht und Volkswirtschaftslehre** **76 Lektionen**

- Grundgedanken des ZGB
- Obligationenrecht
- Vertragswesen
- Gesellschaftsrecht
- Immaterialgüterrecht
- Kommunikationsrecht
- Konsumkreditgesetze
- Mikroökonomie
- Makroökonomie
- Wirtschaftspolitik

#### **Verkaufsführung** **32 Lektionen**

- Führungskonzepte und -instrumente im Verkauf
- Weiterbildung und Schulung im Verkauf
- Lohnsysteme und Anreizsysteme im Verkauf
- Verkaufsorganisation
- Informationssysteme, Sitzungen und Reporting

#### **Standort, Prüfungsseminar schriftlich und mündlich** **ca. 44 Lektionen**

**Total ca. 502 Lektionen.**

## Höhere Fachprüfung «Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in».

### **Prüfungen**

---

Ziel des Bildungsgangs ist es, durch eine praxisbezogene Ausbildung das notwendige Wissen zu vermitteln, welches der Verkaufsleiter zur Erfüllung seiner anspruchsvollen Tätigkeit benötigt. Praxis, verbunden mit dem Bildungsgang (3¼ Semester), garantieren den Erfolg zum bestehen der höheren Fachprüfung.

### **Prüfungsgebühr**

---

Hinweise zu den Prüfungsgebühren finden Sie unter:  
[www.smc-cms.ch](http://www.smc-cms.ch)

### **Prüfungsträger**

---

Folgende Berufsverbände bilden die Trägerorganisation der Berufs- und höheren Fachprüfung:

- Swiss Marketing (SMC)
- KV Schweiz
- Verkauf Schweiz

Die Organisationen sind in den jeweiligen Prüfungskommissionen vertreten. Die Tätigkeit wird durch das BBT, Bundesamt für Berufsbildung und Technologie, überwacht.

Weitere Informationen über den Prüfungsträger finden Sie unter [www.smc-cms.ch](http://www.smc-cms.ch)

### **Prüfungszulassung und -anmeldung extern**

---

Der Bildungsgang steht allen Interessenten offen, welche die Zulassungsbedingungen für die Prüfung erfüllen. Wir empfehlen den Kandidaten, welche die eidg. dipl. Prüfung absolvieren möchten, mit der zuständigen Prüfungskommission Kontakt aufzunehmen (Sekretariat für Verkaufsleiterprüfungen).

Swiss Marketing (SMC),  
Prüfungssekretariat,  
Baslerstrasse 32, 4600 Olten  
Tel. +41(0)62-207 07 72, Fax +41(0)62-207 07 71,  
[www.smc-cms.ch](http://www.smc-cms.ch), [sekretariat@swissmarketing.ch](mailto:sekretariat@swissmarketing.ch)

### **Prüfungsdaten extern**

---

Die Prüfung findet in der Regel jährlich statt.

### Prüfungsfächer und Dauer der Prüfung

---

Die Diplomprüfung für Verkaufsleiter/-innen\* umfasst einen schriftlichen und einen mündlichen Teil und erstreckt sich auf folgende Fächer:

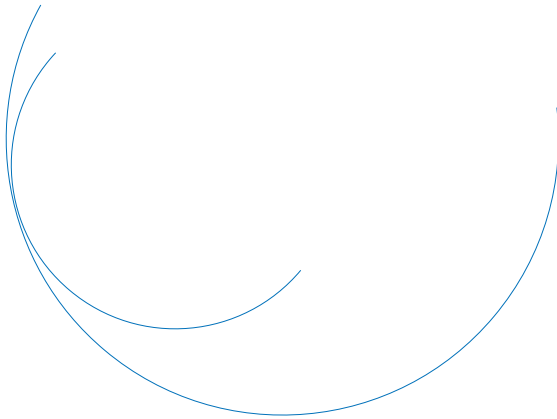
Schriftliche Fächer	Dauer
Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement	4 Std.
Marketing und Instrumente	4 Std.
Führung und Organisation	4 Std.
Unternehmensrechnung	2 Std.
Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling	4 Std.
<b>Total</b>	<b>18 Std.</b>

Mündliche Fächer	Dauer
Marketing: Grundlagen und Strategie	ca. 30 Min.
Recht und Volkswirtschaftslehre	ca. 30 Min.
Verkaufsführung	ca. 30 Min.
<b>Total</b>	<b>1 Std. 30 Min.</b>

*\* Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben. Selbstverständlich sind bei allen Funktionen Damen und Herren gemeint.*

## 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.

### Weitere Auskunftsmöglichkeiten:

#### Fachverantwortlicher

---

Herr Max Rehder, Telefon +41(0)44-885 22 66,  
E-Mail mrehder@kvz-schule.ch

#### Auskunft

---

Frau Claudia Facundo Neyra-Kuser,  
Telefon +41(0)44-444 66 04,  
E-Mail cfacundo@kvz-schule.ch

#### Standort

---

Der Unterricht findet in der KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL  
am Escher-Wyss-Platz statt.

### Infoanlass

---

Genauere Daten auf [www.kvz-weiterbildung.ch](http://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](http://www.kvz-weiterbildung.ch)

**Einen Überblick über unser gesamtes Angebot mit weiteren  
interessanten Zukunftsperspektiven finden Sie auf  
[www.kvz-weiterbildung.ch](http://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](mailto:wbs@kvz-schule.ch)  
**Website: [www.kvz-weiterbildung.ch](http://www.kvz-weiterbildung.ch)**  
**Klicken. Und starten.**

März 2010