

## Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf mit Abschluss edupool.ch / KV Schweiz Vorbereitung MarKom Zulassungsprüfung

Lehrgang April 2012 – Mai 2013



### Zielgruppe

Angesprochen sind Personen, auf die mindestens eine Beschreibung zutrifft.

Sie

- sind Sachbearbeiter/in mit Aufgaben in Marketing, Werbung, Kundenservice oder Verkauf und streben eine höhere Qualifikation oder Position an.
- sind Assistent/in eines Geschäftsleiters, Marketing- oder Verkaufsleiters, Key-Account- oder Product-Managers und wollen sich für selbständigere oder interessantere Arbeiten empfehlen.
- sind Absolvent/in einer Berufslehre und suchen die Qualifikation für den Einstieg ins Marketing und den Verkauf.
- streben den Wiedereinstieg in den Berufsalltag oder den Umstieg in ein anderes Berufsfeld an.
- wollen sich mit einem fundierten Grundlagenwissen in der faszinierenden Welt des Marketings und des Verkaufs beruflich weiterentwickeln.
- möchten als Mitarbeiter/in im Detailhandel Ihre Kernkompetenz erweitern und ergänzen.
- sind Mitarbeiter/in im Innen- oder Aussendienst und haben sich vorgenommen, Ihre Kundenkontakte effizienter und erfolgreicher zu gestalten.
- sind Praktiker/in und wollen sich ein umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen.

### Zielsetzung des Lehrganges

Als Absolvent/in

- kennen Sie die Funktion und Rolle als Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf in der Praxis.
- erhalten Sie eine Entscheidungsgrundlage für Ihre Weiterentwicklung im Beruf.
- erwerben Sie eine kunden- bzw. marktorientierte Denkweise (Einstellung).
- erwerben Sie umfassendes und aktuelles Wissen sowie Methodenkompetenz, die Sie befähigen, an aktuellen und praktischen Problemen im Marketing und Verkauf mitzuarbeiten.
- erkennen Sie die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit.
- verfügen Sie nach Abschluss über einen hohen Praxisnutzen für Ihre berufliche Tätigkeit dank konsequenten Lerntransfers.
- erhalten Sie eine solide Grundlage um eine weitergehende Ausbildung im Marketing und Verkauf zu absolvieren.

## Aufbau des Lehrganges

Der Lehrgang für Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf ist modular aufgebaut. Nach Abschluss eines Moduls findet die Prüfung statt. Die Prüfung zählt als Promotion für die externe Zertifikatsprüfung.

Modul	1./2. Semester
<b>Modul 1: Projekt- und Selbstmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lern- und Arbeitstechnik</li> <li>▪ Projektmanagement</li> <li>▪ Rhetorik und Präsentationstechnik</li> <li>▪ Selbstkenntnis und Selbstmanagement</li> </ul>	32 Lektionen
<b>Modul 2: Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen des Marketings</li> <li>▪ Marketing-Mix</li> <li>▪ Marktforschung</li> <li>▪ Inhalt und Aufbau eines Marketing-Konzeptes</li> <li>▪ Aktuelle Entwicklungen im Marketing</li> </ul>	36 Lektionen
<b>Modul 3: Marketingkommunikation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen der Marketingkommunikation</li> <li>▪ Werbung</li> <li>▪ Direct Marketing</li> <li>▪ Event Management</li> <li>▪ Public Relations</li> <li>▪ Sponsoring</li> <li>▪ Verkaufsförderung</li> <li>▪ Online Marketing</li> <li>▪ Entwicklungen und Trends in der Marketingkommunikation</li> </ul>	40 Lektionen
<b>Modul 4: Verkauf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundlagen des Verkaufs</li> <li>▪ Planung und Durchführung von Verkaufsaktivitäten</li> <li>▪ Messemarketing</li> <li>▪ Customer Relationship Management (CRM)</li> <li>▪ Verhandlungstechnik</li> <li>▪ Entwicklungen und Trends im Verkauf</li> </ul>	36 Lektionen
<b>Modul 5:</b> <b>Vorbereitung auf die externe Zertifikatsprüfung</b>	12 Lektionen
<b>Total Lektionen</b>	156 Lektionen

## Zusatzmodule MarKom-Prüfung (fakultativ)

Für die Zulassung zur eidgenössischen Berufsprüfung in Marketing (Marketingfachleute FA), Verkauf (Verkaufsfachleute eidg. FA), Kommunikation (Kommunikationsfachleute FA) und Public Relations (PR-Fachleute FA) verlangt die Prüfungsträgerschaft als Zulassungsbedingung das Zertifikat der MarKom-Prüfung. Die Vorbereitungsmodule bauen auf den Module 1 bis 5 auf und vermitteln zusätzliches Grundlagenwissen, das für die eidgenössischen Berufsprüfungen vorausgesetzt wird. Es bereitet die Teilnehmenden optimal auf die Zulassungsprüfung vor. Zudem erhalten die Absolventen und Absolventinnen mit dieser Ausbildung eine bessere Entscheidungsgrundlage, in welchem spezifischen Berufsfeld sie sich spezialisieren wollen.

Modul	2. Semester
Modul 6 <b>Betriebs- und Volkswirtschaftslehre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unternehmen und seine Umwelt</li> <li>▪ Unternehmen als System</li> <li>▪ Wahl der Rechts- und Organisationsform</li> <li>▪ Finanz- und Rechnungswesen</li> <li>▪ Budgetprozess</li> <li>▪ Umgang mit knappen Ressourcen</li> <li>▪ Märkte aus Sicht der VWL</li> <li>▪ Geld</li> <li>▪ Gesamtwirtschaftliche Daten</li> <li>▪ Konjunkturschwankungen</li> </ul>	36 Lektionen
Modul 7 <b>Recht</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aufbau unserer Rechtsordnung</li> <li>▪ Die Arbeit mit Gesetzen</li> <li>▪ Obligationenrecht</li> <li>▪ Haftpflichtrecht</li> <li>▪ Arbeitsrecht</li> <li>▪ Wettbewerbsrecht</li> <li>▪ Immaterialgüterrecht (Patente, Lizenzen etc.)</li> </ul>	16 Lektionen
Modul 8 <b>Prüfungssimulation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ EDV-gestützte Prüfungssimulation</li> </ul>	8 Lektionen
<b>Total Lektionen Zusatzmodule MarKom</b>	60 Lektionen

## Allgemeine Angaben

### Lehrgangleitung

Frits Gerber, erfahrene, praxisorientierte Persönlichkeit in Marketingmanagement und Unternehmensführung.

### Zulassung

Vorzugsweise verfügen Sie über eine kaufmännische oder vergleichbare Grundausbildung oder einige Jahre Erfahrung im administrativen Bereich. Erste Praxiserfahrungen im Marketing sind von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung.

<b>Dauer/Zeiten</b>	1 Jahr (2 Semester), berufsbegleitend, 156 Lektionen Mittwoch, 18.00 – 21.30 Uhr, jeweils 4 Lektionen  Zusätzlich bei MarKom-Zulassungsprüfung im 2. Semester 15 Freitagabende, 18.00 – 21.15 Uhr, jeweils 4 Lektionen
<b>Lehrmittel</b>	Die Lehrmittel sind stufengerecht und orientieren sich in hohem Masse an der Praxis.
<b>Durchführungsort</b>	Wil
<b>Dozenten</b>	Erfahrene Berufsleute aus der Praxis, welche neben fachlichem Wissen auch Inputs zur Entwicklung der Persönlichkeit mitgeben.
<b>Beginn</b>	Mittwoch, 25. April 2012, 18.00 Uhr
<b>Kosten Module 1 bis 5</b>	Fr. 2800.– + Lehrmittel ca. Fr. 300.– Prüfungsgebühr Fr. 600.– (wird direkt von edupool.ch erhoben)
<b>Kosten Module 6 bis 8</b>	Fr. 1'100.– + Lehrmittel ca. Fr. 100.– Prüfungsgebühr Fr. 390.– (wird direkt von MarKom erhoben)

## Informationsabende

Donnerstag	8. Dezember 2011	18.30 Uhr
Donnerstag	19. Januar 2012	18.30 Uhr
Donnerstag	23. Februar 2012	18.30 Uhr
Donnerstag	26. März 2012	18.30 Uhr

### Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil, Lindenhof, Schützenstrasse 8, 9500 Wil

An diesen Abenden stellen wir Ihnen die Ausbildung detailliert vor und beantworten gerne Ihre Fragen. Wir freuen uns Sie bei uns zu begrüssen und bitten um Ihre Anmeldung.

Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Tel. 071 929 74 14 oder [weiterbildung@wwu.ch](mailto:weiterbildung@wwu.ch)