



Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom

mit Abschluss edupool.ch/KV Schweiz



Entdecke die Begabung in dir.

BZWU



Herzlich willkommen bei BZWU Weiterbildung

Mit einer gezielten Weiterbildung können Sie sich beruflich weiterentwickeln. Das Schweizer Berufsbildungssystem bietet Ihnen dazu viele Möglichkeiten. Das Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil als führendes Kompetenzzentrum für Berufsbildung in der Region unterstützt Sie bei dieser Entwicklung. BZWU Weiterbildung bietet Ihnen vom Kurs bis zum eidgenössisch anerkannten Diplom ein breites Angebot. Wir sind ein verlässlicher Partner und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Unsere Ausbildungsschwerpunkte

- Wirtschaft (kaufmännische Bildung, Human Resources, Management, Rechnungswesen, Verkauf, Immobilien, Berufsmaturität)
- Technik (Maschinenbau, Produktion, Automation, Logistik, Automobil)
- Sprachen
- Informatik
- Firmenkurse

Keyfacts zum BZWU

- Standorte: Wil, Uzwil und Flawil
 - 5'500 Teilnehmende pro Jahr
 - 250 qualifizierte Lehrpersonen
 - Qualitätsentwicklung als Standard
 - Hohe Praxisorientierung
-



Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen
Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue
Certificato svizzero di qualità per istituzioni di formazione continua

Inhalt

4 Berufsbild Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom

5 Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom in der
Bildungslandschaft

6 Aufbau des Lehrgangs

7 Modulinhalte

8 Und das bieten wir

10 Zielgruppe, Voraussetzungen und Qualifikationsverfahren

11 Allgemeine Angaben

12 edupool.ch

Berufsbild Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom

Der Bildungsgang zum/zur Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom vermittelt theoretisches und praktisches Wissen im Bereich Marketing und Verkauf. Dazu gehören Grundlagen des Marketings, der Verkaufsförderung, Massnahmen zur Umsatzsteigerung und effizienteren Kundenbetreuung.

Der Lehrgang richtet sich an Personen mit oder ohne entsprechenden Berufsabschluss. Eine Lehre im kaufmännischen Bereich, Detailhandel, Gewerbe oder Industrie ist von Vorteil, aber keine zwingende Voraussetzung für den Einstieg.

Wir legen in der Ausbildung grosses Gewicht auf den gegenseitigen Austausch von Erfahrungen im Marketing und Verkauf und praxisnahe Empfehlungen. Entsprechende berufliche oder private Erfahrungen sind deshalb von Vorteil, aber nicht zwingend für einen erfolgreichen Abschluss.

Die Ausbildung richtet sich an Personen, welche sich praxisorientiert weiterentwickeln wollen und gleichzeitig einen schweizweit bekannten Abschluss erlangen möchten.

Abschluss

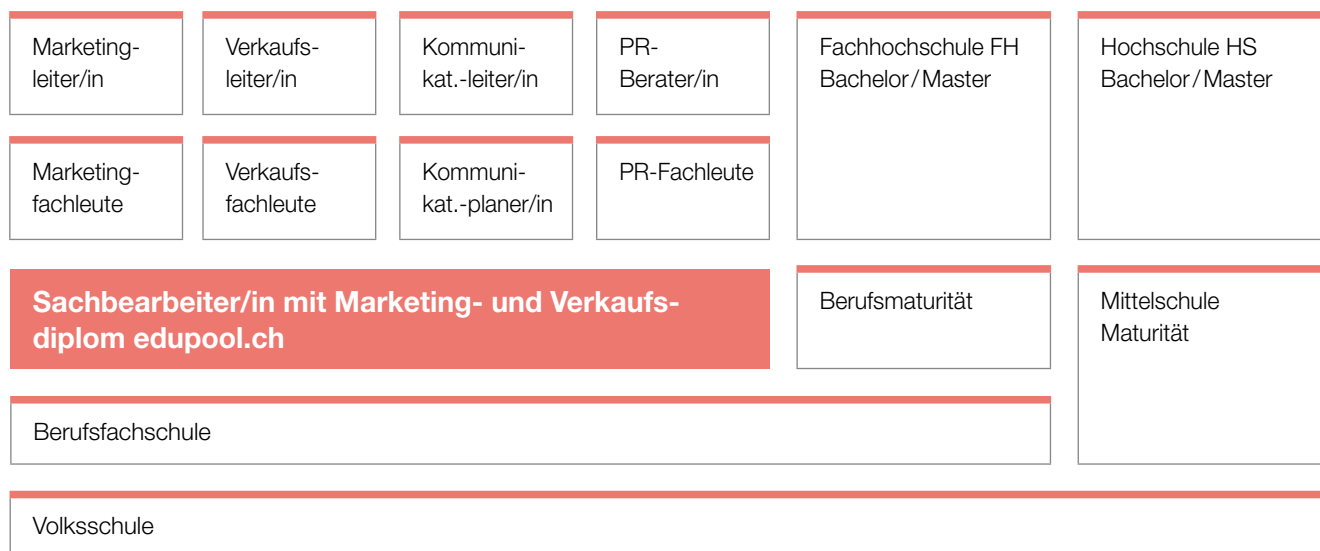
Nach erfolgreichem Abschluss dieses Lehrgangs erlangen Sie die Zertifikate

«**Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch/KV Schweiz**»

«**Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom BZU**»

Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom in der Bildungslandschaft

Die Ausbildung zum/zur Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom positioniert sich im Anschluss an die Berufsbildung und eröffnet zahlreiche Karriere-möglichkeiten. Entwickeln Sie sich zum Marketing- oder Verkaufs-Professional.



BZBU Bildungsberatung

Als kantonales Bildungsinstitut bieten wir Ihnen kostenlose Beratungstermine mit unseren Bildungsspezialisten an. Dabei wird individuell abgeklärt, welchen Bildungsbedarf und Vorkenntnisse Sie mitbringen und welche Weiterbildungsmöglichkeiten bestehen.

Wir freuen uns auf die Kontaktaufnahme: weiterbildung@bzwu.ch, 058 228 72 50

Aufbau des Lehrgangs

Der Lehrgang ist modular aufgebaut und dauert zwei Semester. Nach dem Abschluss der Hauptmodule werden die Teilnehmenden mit einem Vorbereitungsworkshop auf die externen Prüfungen vorbereitet.



Modulinhalte

Anzahl
Lektionen

Marketing	32
<ul style="list-style-type: none">Grundlagen MarketingMarktforschungInhalt und Aufbau eines MarketingkonzeptsMarketingmix und Marketinginfrastruktur	
Produkt- und Preisgestaltung	20
<ul style="list-style-type: none">Kostenrechnen und KalkulationProdukt- und Preisgestaltung	
Marketing- und Unternehmenskommunikation	36
<ul style="list-style-type: none">Grundlagen der Marketing- und UnternehmenskommunikationWerbungDirect MarketingPublic Relations und SponsoringEvent-ManagementVerkaufsförderungOnline und Mobile MarketingBriefings	
Verkauf und Distribution	28
<ul style="list-style-type: none">Grundlagen des Verkaufs und VerkaufskonzeptsPrimäre und sekundäre VerkaufsplanungVerkaufsgespräch und VerhandlungstechnikMessemarketingDistribution	
Projekt- und Selbstmanagement	32
<ul style="list-style-type: none">ProjektmanagementKommunikation und PräsentationstechnikSelbstmanagement und Methodenkompetenz	
Vorbereitung edupool.ch-Prüfung	12
<ul style="list-style-type: none">Prüfungstechniken und PrüfungsstrategienProbeaufgabenPrüfungssimulation	

160

Und das bieten wir:

● **BZWI-Shop**

Im schweizweit einzigartigen, modernen und funktionsfähigen Verkaufsraum können direkt während des Unterrichts Praxisprobleme nachgestellt und eingeübt werden. Somit können die Verkaufsförderung und Verkaufsgespräche im realen Umfeld simuliert werden.



● **Prüfungsvorbereitung**

Im abschliessenden Modul werden die Teilnehmenden gezielt auf die edupool.ch-Prüfungen vorbereitet, indem alte Prüfungen simuliert und typische Fragestellungen besprochen werden.

● **Interne Prüfungen**

Modulspezifische Abschlussprüfungen überprüfen die Lernfortschritte in den einzelnen Fachbereichen und geben den Teilnehmenden früh ein Feedback über den Lernstand. Die Noten dienen zusätzlich zur Erlangung des schulinternen Diploms.

● **Persönliches Beratungsgespräch**

Gerne klären wir mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch die Eignung des Lehrgangs für die Verwirklichung Ihrer individuellen Interessen und Karriereziele.

● **Kontakt zu Fachpersonen**

In den einzelnen Modulen werden Sie von Dozenten begleitet, die Ihnen durch ihre langjährige Praxiserfahrung wertvolle Tipps und Empfehlungen mit auf den Weg geben können.

● **Moderne Infrastruktur**

Der Unterricht findet in hellen Zimmern mit moderner Infrastruktur statt. Neben dem Unterricht stehen geeignete Verpflegungs- und Lernortmöglichkeiten zur Verfügung.

Marke

Events

Verkaufsförderung

Marketing

Kundendienst

Sponsoring

Verkaufstechniken

Kundenbindung

Zielgruppe, Voraussetzungen und Qualifikationsverfahren

Zielgruppe

Angesprochen sind Personen, welche einen oder mehrere der folgenden Kriterien erfüllen:

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

Voraussetzungen

- Lernbereitschaft
- Volljährigkeit
- Gute Deutschkenntnisse (C1)
- Berufslehre ist von Vorteil, aber keine zwingende Voraussetzung
- Arbeits- oder Praxiserfahrung im Bereich Marketing oder Verkauf ist von Vorteil, aber keine zwingende Voraussetzung

Qualifikationsverfahren edupool.ch

Teilnehmende, die folgende Bedingungen erfüllen, erhalten das Zertifikat «Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch»:

- Anwesenheit von min. 80% im Unterricht
- min. Note 4,0 in zentraler schriftlicher Prüfung mit zwei Prüfungsteilen: Grundlagenwissen (90 Minuten) und integrierte Fallstudie (120 Minuten)

Allgemeine Angaben

Dauer Zeiten	2 Semester, berufsbegleitend Montag, 18.00 bis 21.15 Uhr jeweils 4 Lektionen à 45 Minuten
Lehrmittel	Die Lehrmittel sind stufengerecht und werden zur Verfügung gestellt.
Durchführungsort	Der Lehrgang wird im Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil an der Schützenstrasse 8 in Wil durchgeführt.
Dozenten	Sämtliche Dozenten verfügen über hervorragende Fachkenntnisse und pädagogische Berufserfahrung.
Beginn	Siehe Anmeldeformular oder unter www.bzwu.ch
Kosten	Siehe Anmeldeformular oder unter www.bzwu.ch



Informationsabende

Die aktuellen Daten finden Sie unter www.bzwu.ch.
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 im Internet oder via Telefon.



edupool.ch

Was ist edupool.ch?

edupool.ch ist der Zusammenschluss von zirka 50 kaufmännischen Weiterbildungszentren und besteht seit mehr als zehn Jahren. Der Verein ist der grösste Anbieter im kaufmännischen Weiterbildungssektor der Schweiz. Pro Jahr absolvieren rund 5'800 Studierende eine Weiterbildung im Verbund der angeschlossenen KV-Weiterbildungszentren in den Bereichen Rechnungswesen, Betriebswirtschaft und Volkswirtschaft, Allfinanz, Verkauf/Marketing, Führung, Personal, Immobilien, Informatik und Sprachen.

Ein Label bürgt für Qualität

Das Label edupool.ch bürgt für hohe Qualität und kann nur von KV-Weiterbildungszentren vergeben werden. Jährlich schliessen etwa 5'800 Studierende mit einem edupool.ch-Sachbearbeiter-Zertifikat ab.

Weitere Informationen können Sie direkt unter www.edupool.ch finden.

Facts

- Akzeptanz in der Wirtschaft
- höchste Qualitätsansprüche
- schweizweit einheitlicher Abschluss
- hohe Praxisorientierung
- hervorragende Dozenten

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir freuen uns auf Sie.
BZwu Weiterbildung, Tel. 058 228 72 50, weiterbildung@bzwu.ch

www.bzwu.ch oder 

Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil

Standort Wil
Schützenstrasse 8, 9500 Wil

Standort Uzwil
Schöntalstrasse 7, 9244 Niederuzwil

