



BILDUNGSZENTRUM kvBL

Reinach. Muttenz. Liestal.

Weiterbildung

Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf





Inhalt

1	Kurzbeschrieb	4
1.1	Positionierung	4
1.2	Nutzen	4
2	Mögliche Teilnehmende	5
3	Programm	6
3.1	Fächer und Inhalte	6
3.2	Stundentafel	7
3.3	Prüfungen und Abschluss	7
4	Angebot	8
4.1	Zeitliche Struktur	8
4.2	Termine	8
4.3	Investitionen	8
5	Anmeldung und Kontakt	9
5.1	So melden Sie sich an	9
5.2	Infoanlässe	9
5.3	Kontakt	9

Wir verwenden weibliche wie auch männliche Formen – gleichberechtigt.

Sachbearbeiter/in **Marketing & Verkauf**

1 Kurzbeschreibung

1.1 Positionierung

Lehrgang mit Zertifikat

Marketing beeinflusst heute praktisch jeden Bereich unseres Alltags. Deshalb sind Kenntnisse in Marketing & Verkauf gefragter denn je, vor allem auch in technischen und handwerklichen Berufen. Nutzen Sie diese Erkenntnis – wir unterstützen Sie dabei. Mit dem Lehrgang *Sachbearbeiter Marketing und Verkauf* eignen Sie sich die Grundlagen an.

Sie wollen:

- Unternehmensaktivitäten planen, koordinieren, kontrollieren
- Kundenbedürfnisse dauerhaft befriedigen
- sich Wettbewerbsvorteile verschaffen, erfolgreich sein

1.2 Nutzen

Am Ende des zweisemestrigen Lehrgangs:

- kennen Sie die Funktion und Rolle des Sachbearbeiters im Marketing und Verkauf in der Praxis
- besitzen Sie umfassendes und aktuelles Wissen und haben die Methodenkompetenz, an aktuellen und praktischen Fragestellungen im Marketing und Verkauf mitzuarbeiten
- haben Sie eine kunden- und marktorientierte Denkweise erworben
- kennen Sie die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingstrategie
- verfügen Sie über einen hohen Praxisnutzen für Ihre berufliche Tätigkeit – dank konsequenten Lerntransfers
- haben Sie eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung in der Praxis
- besitzen Sie eine solide Grundlage, um eine noch tiefer gehende Weiterbildung im Marketing und Verkauf zu absolvieren

Das ist Ihr Nutzen:

- Sie steigern Ihren Marktwert
- Sie empfehlen sich für qualifizierte Funktionen
- Sie gestalten Ihre berufliche Entwicklung

Ein weiterer Grund: Sie möchten die MarKom-Zulassungsprüfung für die Lehrgänge Verkauf, Marketing, Direktmarketing, PR-Fachleute oder Kommunikationsplaner/in ablegen (Details unter www.markom.org)? Die bei uns erworbenen Kenntnisse und Kompetenzen bieten eine ideale Grundlage für die Vorbereitung auf die Weiterbildung in einem dieser Bereiche!

2 Mögliche Teilnehmende

Gute Voraussetzungen bringen Sie mit, wenn mindestens eine Beschreibung auf Sie zutrifft. Umso besser, wenn es sogar mehrere sind.

Sie ...

- sind Sachbearbeiterin mit Aufgaben in Marketing, Werbung, Kundenservice oder Verkauf und streben eine höhere Qualifikation oder Funktion an
- sind Assistent eines Marketing- oder Verkaufsleiters, Key-Account- oder Product-Manager und wollen sich für selbständigere Aufgaben empfehlen
- 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 Marketing und Verkaufs beruflich weiterentwickeln
- wollen als Detailhändlerin Ihre Kernkompetenz erweitern und ergänzen
- sind Mitarbeiter im Innen- oder Aussendienst und haben sich vorgenommen, Ihre Kundenkontakte effizienter zum Abschluss zu führen
- sind Selbständigerwerbende, Handwerker oder Technikerin und wollen Ihren Marktauftritt professioneller gestalten.

Um diesen Lehrgang in Angriff zu nehmen, sind eine abgeschlossene technische, handwerkliche oder kaufmännische Berufsausbildung sowie mindestens zwei Jahre Berufspraxis ideal.

Falls Sie einen anderen Bildungsweg gegangen sind oder andere Berufsqualifikationen haben, nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf.

Denn uns sind vor allem Ihre Berufserfahrungen und persönlichen Entwicklungsziele wichtig!

3 Programm

3.1 Module und Inhalte

Grundsätzliches

Im Lehrgang erfahren Sie – kompakt und übersichtlich – das Wesentliche zu

- Projekt- und Selbstmanagement
- Marketing
- Marketingkommunikation
- Verkauf

Hier ein kleiner Überblick über die Ziele des Lehrgangs und Themen, die behandelt werden.

Projekt- und Selbstmanagement

Die Teilnehmerin ...

- versteht Sinn und Zweck des Projektmanagements
- wendet die korrekte Methodik an, um kleine Projekte zu planen und durchzuführen
- erkennt die Bedeutung von Teamarbeit innerhalb eines Projekts
- baut Präsentationen auf und führt sie überzeugend durch
- kennt die wichtigsten Elemente der Rhetorik
- wendet die wichtigsten Umgangsformen ("Business-Knigge") an
- beherrscht die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit externen Partnern
- weiss, worauf bei der Wahl von externen Partnern zu achten ist

Marketing

Der Teilnehmer ...

- versteht die wichtigsten Grundlagen im Marketing
- kennt Marktstrukturen und vollzieht sie fallbezogen nach
- erfasst die wichtigsten Methoden der primären und sekundären Marktforschung
- kennt die einzelnen Punkte der Marketing-Situations-Analyse

- versteht Aufbau und Inhalt eines Marketing-Konzepts
- begreift die Marketing-Mix-Instrumente und überträgt sie auf die eigene Praxis
- überblickt die aktuellsten Entwicklungen im Marketing und setzt sie zielgerichtet um

Marketingkommunikation

Die Teilnehmerin ...

- versteht den Ansatz der integrierten Kommunikation und wendet sie im eigenen Tätigkeitsfeld an
- kennt die Möglichkeiten von Werbung, Verkaufsförderung, Produkte-Public Relations und der Zusatzbereiche der elektronischen Medien, von Direct Marketing, Event Management, Sponsoring
- schlägt einfache Massnahmen vor, plant sie und führt sie durch
- beurteilt einfache Kommunikationsmittel und gestaltet sie

Verkauf

Der Teilnehmer ...

- verinnerlicht Zielsetzungen, Funktionen und Wirkungen des Verkaufens
- plant Verkaufsaktivitäten und führt sie durch
- wendet den Verkauf als Instrument zu Kundenbindung und –gewinnung an
- erfasst und überblickt den eigentlichen Verkaufsprozess
- setzt die wichtigsten Elemente im Verkaufsgespräch ein, um sein Ziel zu erreichen
- arbeitet Informationen auf, um Verkaufserfolge zu überprüfen
- kennt die Rolle des Verkaufs im Rahmen von Messeaktivitäten
- befasst sich mit den neuesten Entwicklungen im Verkauf

Sachbearbeiter/in **Marketing & Verkauf**

3.2 Stundentafel

Der Lehrgang dauert zwei Semester. Die 144 Lektionen sind wie folgt aufgeteilt:

Module	Lektionen
Projekt und Selbstmanagement	32
Marketing	38
Marketingkommunikation	40
Verkauf	34

Selbststudium und Lernzeit sind nicht einberechnet. Setzen Sie sich damit eigenverantwortlich auseinander und planen Sie genügend Zeit ein – damit Sie die Lernziele auch erreichen!

3.3 Prüfungen und Abschluss

Abschluss Bildungszentrum kvBL

Die Lernziele des Lehrgangs verteilen sich auf die vier Module, die wir oben im Überblick für Sie zusammengestellt haben. Sie schliessen jedes Modul mit einer schriftlichen internen Modulprüfung ab, die eine Stunde dauert. Diese Zeit ist in den Lektionenangaben bereits eingerechnet. Die Prüfungen erlauben Ihnen eine klare Kontrolle Ihres Wissensstandes.

Natürlich können Sie den Lehrgang auch absolvieren, ohne an den Prüfungen teilzunehmen. Bitte beachten Sie: Wenn Sie die Prüfungen nicht ablegen, bleiben die Kurskosten gleich.

Die internen Prüfungsleistungen werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet.

Die Fachnoten der Module und die Gesamtnote werden in einem Zeugnis zusammengefasst. In einem Supplement zum Zeugnis werden die zentralen Modulinhalte dokumentiert.

Wer eine genügende Gesamtnote erreicht und mindestens 80 % der erteilten Präsenzlektionen besucht hat, erhält das schulinterne Zertifikat.

Wer einzelne Module besucht, erhält nach jeder absolvierten Prüfung einen Kompetenznachweis. Wer am Modul teilnimmt, jedoch keine Prüfungen ablegt, erhält einen Kursausweis.

Abschluss edupool.ch

Die externe, zentrale edupool-Prüfung findet in Form einer Integrationsprüfung über alle Module statt. Die externe, zentrale edupool-Prüfung wird jeweils im Mai und November durchgeführt.

The logo for edupool.ch features the text 'edupool.ch' in a dark, sans-serif font. The exclamation mark in 'edupool!' is red and stylized. To the right of the text are two red slanted parallel lines.

Ein Wort zu den Lehrkräften

Bei uns unterrichten ausschliesslich ausgewiesene Fachkräfte mit grosser praktischer Erfahrung – sowohl in fachlicher als auch in ausbildungstechnischer Hinsicht.

Das Referententeam pflegt methodisch-didaktisch interessante Unterrichtsformen und fördert bei den Teilnehmenden auch Teambildung und Gruppenlernen. Weiter hat es sich zur Aufgabe gemacht, Sie zur Prüfungsreife hinzuführen und auf dem Weg zum erfolgreichen Abschluss zu begleiten und zu coachen. Fragen Sie uns: Die Lehrgangsleitung berät Sie gerne auch persönlich.

4 Angebot

4.1 Zeitliche Struktur

Der Lehrgang ist berufsbegleitend und beginnt jeweils im Oktober. Bei reger Nachfrage starten wir auch im Frühling. Die Lektionen finden abends statt – in der Regel an einem festen Wochentag. Den genauen Semesterplan erhalten Sie zu Beginn des Lehrgangs.

4.2 Termine

Die nächsten Lehrgänge beginnen:

Beginn Frühjahr		Kurszeiten
Muttenz	26. März 2012	Montag, 18.00 – 21:30
Liestal	27. März 2012	Dienstag, 18.00 – 21:30
Beginn Herbst		
Muttenz	Oktober 2012	Montag, 18.00 – 21:30

Die genauen Semesterdaten erhalten Sie zu Lehrgangsbeginn

4.3 Investitionen

Neben dem zeitlichen Aufwand fallen natürlich auch Kosten an. Damit Sie sich ein klares Bild machen können, hier der Überblick:

Unsere Leistung	Ihre Investition	Preis für KV-Mitglieder
Unterricht (144 Lektionen) inkl. internen Modulprüfungen	3'650.00	3'500.00

Die Rechnung erhalten Sie in zwei Raten.

Lehrmittel	ca. 200.00	ca. 200.00
-------------------	-------------------	-------------------

Ein weiteres Plus: Sie sind immer auf dem neusten Stand, denn die Kursunterlagen werden von den Referenten fachkundig ausgesucht und zusammengestellt. Sie erhalten den Lehrgangsordner am ersten Kurstag.

Das sollten Sie wissen über die Zertifikatsprüfung *edupool.ch / kv schweiz*

Im Anschluss an den Lehrgang bieten wir Ihnen ein fakultatives, zielorientiertes Prüfungstraining von 16 Lektionen für die externe, zentrale edupool-Prüfung an. Wenn Sie sich dafür anmelden, stellen wir Ihnen CHF 320.00 separat in Rechnung.

edupool.ch 
KV Weiterbildungszentren

Die externe, zentrale edupool-Prüfung selbst, mit welcher Sie das edupool.ch-Zertifikat erlangen können, kostet CHF 600.00. Diesen Betrag berechnet Ihnen edupool.ch direkt, wenn Sie sich dafür anmelden.

Sachbearbeiter/in **Marketing & Verkauf**

5 Anmeldung und Kontakt

5.1 So melden Sie sich an

Bitte melden Sie sich möglichst frühzeitig an: die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen beschränkt. Füllen Sie einfach das Anmeldeformular aus – es liegt dieser Dokumentation bei – und schicken Sie es uns.

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden sie auf der Rückseite des Anmeldeformulars.

5.2 Infoanlässe

Wir führen regelmässig öffentliche Informationsanlässe durch. Die aktuellen Daten publizieren wir in der Tagespresse und unter www.bildungszentrumkvbl.ch.

5.3 Kontakt

Gerne beraten wir Sie oder beantworten Ihre Fragen. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Administration	Sabrina Gentili	
	Telefon	058 310 15 12
	Telefax	058 310 15 01
	E-Mail	sabrina.gentili@bildungszentrumkvbl.ch
	Internet	www.bildungszentrumkvbl.ch
Lehrgangleitung	Eveline Wyss-Jenni	
	E-Mail	eveline.wyss@bildungszentrumkvbl.ch

Schön, wenn wir Sie weiterbringen!