

## **SachbearbeiterIn mit Marketing- und Verkaufsdiplom**

[edupool.ch](http://edupool.ch)

■ Dieser Lehrgang vermittelt praxisnahes und aktuelles Wissen als Grundlage für eine erfolgreiche Marketingtätigkeit.

Baumgartenstrasse 5  
8201 Schaffhausen  
Telefon 052 630 79 00  
[info@hkv-sh.ch](mailto:info@hkv-sh.ch)  
[www.hkv-sh.ch](http://www.hkv-sh.ch)

## Inhalt Lehrgangsbeschreibung

Das Ausbildungssystem .....	2
Zielgruppen .....	3
Voraussetzungen.....	3
Generelle Lernziele .....	4
Prüfungen/Zertifikat/Diplom.....	5
Inhalte Sachbearbeiter mit Marketing- und Verkaufsdiplom .....	6
Kurzprofil.....	10
Anmeldung.....	11
Subjektfinanzierung .....	12
Unser Standort .....	13
Links .....	14

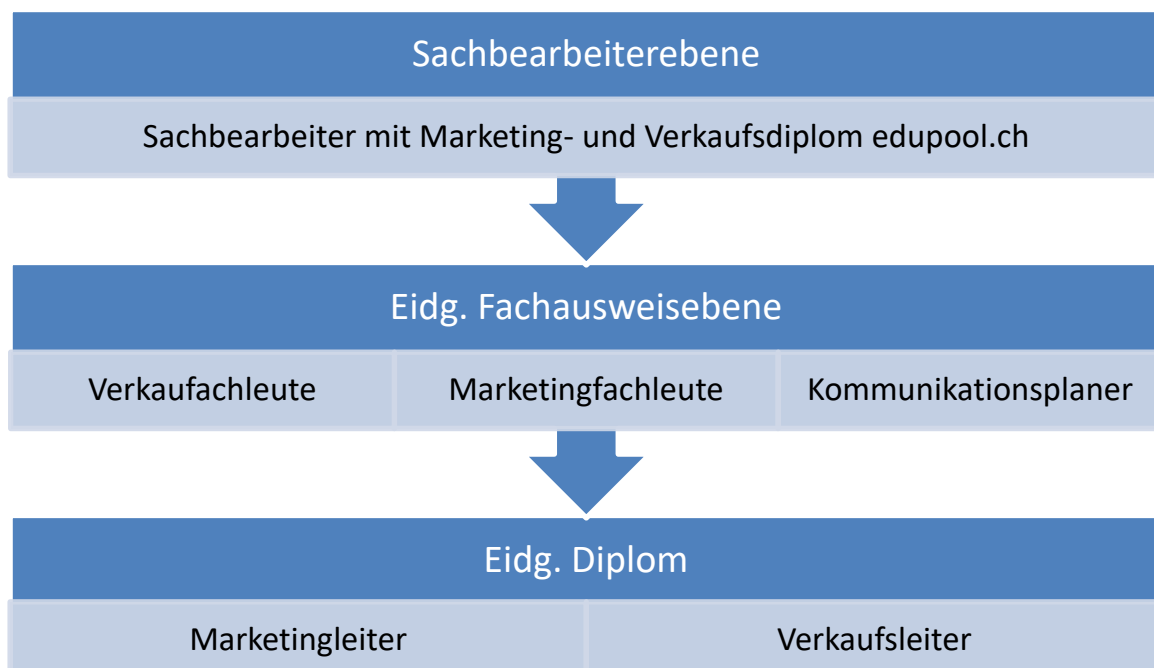
<b>kaufmännischer verband</b> <i>mehr wirtschaft. für mich.</i>	<a href="http://www.kfmv.ch">www.kfmv.ch</a> (Trägerschaft Lehrgang)
<b>edupool.ch</b> // <i>KV Weiterbildungszentren</i>	<a href="http://www.edupool.ch">www.edupool.ch</a> (Prüfungsorganisator)

## Das Ausbildungssystem

Sie wollen sich in der faszinierenden Welt des Marketings und Verkaufs beruflich weiterentwickeln. Der Bildungsgang Sachbearbeiter/-in mit Marketing und Verkaufsdiplom edupool.ch vermittelt Ihnen fundiertes Grundlagenwissen in den Bereichen Marketing, Produkt- und Preisgestaltung, Marketing- und Unternehmenskommunikation, Verkauf und Distribution sowie Projekt- und Selbstmanagement. Dank dem hohen Praxisbezug können Sie das Gelernte zielgerichtet anwenden und Marketing- und Verkaufsprojekte kompetent begleiten.

In der Wirtschaft sind die Trägerinnen und Träger des Sachbearbeiter Marketing- und Verkaufsdiploms edupool.ch als praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeitende gefragt.

Aufbauend auf den Lehrgang Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom kann die Fachausweisebene in Angriff genommen werden. Die Zulassung zur eidg. Fachausweisprüfung erhält, wer den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung und über mindestens 2 Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.



## Zielgruppen

- Mitarbeiter/-innen mit Aufgaben in Marketing, Werbung, im Kundenservice oder Verkauf
- Assistent/-innen von Geschäfts-, Marketing- oder Verkaufsleiter/-innen, Key-Account- oder Product-Manager/-innen
- Absolvent/-innen einer Berufslehre, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen
- Mitarbeiter/-innen im Detailhandel, die ihre Kernkompetenzen erweitern wollen
- Mitarbeiter/-innen im Innen- oder Aussendienst, die den Kundenkontakt effizienter und erfolgreicher gestalten wollen
- Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende in diesem Berufsfeld
- Praktiker/-innen, die sich umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen wollen
- Personen, die solide Grundlagen für eine weiterführende Ausbildung im Bereich Marketing und Verkauf erarbeiten wollen

## Voraussetzungen

- Von Vorteil ist eine abgeschlossene Lehre im kaufmännischen Bereich oder im Detailhandel und mindestens zwei Jahre allgemeine Berufserfahrung.
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1)
- Erste Praxiserfahrung im Marketing und Verkauf ist von Vorteil aber nicht zwingend.

## Generelle Lernziele

Dieser berufsbegleitende Bildungsgang vermittelt in rund 160 Lektionen eine solide Grundlage für eine Assistenz-Tätigkeit von Marketing- und Verkaufsleiter/-innen sowie Key-Account- oder Product-Manager/-innen und fördert besonders folgende Kompetenzen:

- kunden- und marktorientiertes Denken
- erkennen und ausüben einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit
- anwenden der Methoden und Instrumenten in der Marketing- und Verkaufspraxis (praxisorientierter Transfer des Wissens)
- professionelle Ausübung einer Tätigkeit in diesem Bereich
- schaffen der Grundlagen für weiterführende Ausbildungen in Marketing, Verkauf, PR und Werbung

## Prüfungen/Zertifikat/Diplom

Beim Sachbearbeiter mit Marketing- und Verkaufsdiplom gibt es drei Modulprüfungen:

- Projekt und Selbstmanagement / Marketing
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution / Produkt- und Preisgestaltung

Diese Modulprüfungen finden jeweils unmittelbar nach Beendigung des Modules statt.

Am Ende des Lehrgangs findet als Abschlussprüfung die integrierte Fallstudie statt. Bei dieser werden alle Module mit Ausnahme von Projekt- und Selbstmanagement anhand eines Fallbeispiels vernetzt getestet. Die Schlussnote des Lehrgangs ergibt sich je hälftig aus dem Durchschnitt der Modulprüfungen und der integrierten Fallstudie. Das Lehrgangszertifikat erhält, wer folgende Bedingungen erfüllt:

- Maximal eine Modulnote ist unter einer Note 4, aber nicht tiefer als eine Note 3
- Schnitt aus den drei Modulnoten (50%) und der integrierten Fallstudie (50%) ist genügend
- 80% des Unterrichts wurden besucht

Wer 80% des Unterrichtes besucht hat, ist berechtigt, eine zentral durchgeführte Prüfung von edupool.ch abzulegen. Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen erhalten den schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitgetragenen Abschluss «Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch».

## **Inhalte Sachbearbeiter mit Marketing- und Verkaufsdiplom**

### **Modul Projekt- und Selbstmanagement (30 Lektionen)**

Die Teilnehmenden

- verstehen Sinn und Zweck des Projektmanagements.
- sind in der Lage, kleine Projekte zu planen und zu kontrollieren.
- verstehen die Bedeutung der Teamarbeit innerhalb des Projekts.
- können aktiv und konstruktiv in Projekten bei der Erarbeitung von Problemlösungen mitwirken.
- kennen die wichtigsten Elemente der Rhetorik.
- können Präsentationen aufbauen und überzeugend durchführen.
- verstehen die Grundregeln der konstruktiven Kommunikation.
- erkennen die Bedeutung einer ausgewogenen Life-Balance für die eigene Tätigkeit.
- können die wichtigsten Techniken zur Optimierung der eigenen Arbeitsweise anwenden.

### **Modul Marketing (30 Lektionen)**

Die Teilnehmenden

- verstehen die wichtigsten Grundlagen im Marketing.
- kennen Marktstrukturen und wenden sie fallbezogen an.
- kennen die wichtigsten Methoden der primären und sekundären Marktforschung.
- kennen die einzelnen Punkte der Marketingsituationsanalyse.
- verstehen den Aufbau und Inhalt eines Marketingkonzeptes.
- können die Marketingmix-Instrumente nach deren Einsatzrichtung beschreiben.

## **Modul Marketing- und Unternehmenskommunikation (46 Lektionen)**

### Die Teilnehmenden

- verstehen die Grundlagen der Kommunikation und erkennen, wie wichtig der Ansatz der integrierten Kommunikation ist.
- kennen die Möglichkeiten der Werbung, des Direct Marketing (Dialogmarketing), der PR und PPR, des Sponsoring, des Event Managements, der Verkaufsförderung, des Online und Mobile Marketing und können einfache Massnahmen planen, vorschlagen, durchführen und die Wirkung kontrollieren.
- können die Wirkungsweise von einzelnen Kommunikationsinstrumenten einordnen.
- können einfache Kommunikationsmittel beurteilen.
- kennen die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit externen Partnern und wissen, worauf bei der Wahl von externen Partnern zu achten ist.

## **Modul Verkauf und Distribution (30 Lektionen)**

### Die Teilnehmenden

- verstehen Zielsetzungen, Funktion und Wirkungen des Verkaufens.
- verstehen Verkauf als Instrument zur Kundenbindung und Kundengewinnung.
- können Verkaufsprozess und Instrumente der Verkaufsplanung nennen und erläutern.
- können zur Erstellung einer Analyse Methoden nennen und Entscheide treffen.
- können aus der Verkaufsanalyse weitere Schritte der Verkaufsstrategie aufführen.
- sind in der Lage, Verkaufsaktivitäten planen und durchführen.
- können Motivations- und Entlohnungssysteme nennen und erläutern.



- können verschiedene Verkaufsmassnahmen definieren.
- verstehen den eigentlichen Verkaufsprozess.
- können Verhandlungstechniken benennen, erklären und anwenden.
- können die wichtigsten Elemente im Verkaufsgespräch zur Zielerreichung einsetzen.
- bereiten Informationen zur Überprüfung des Verkaufserfolgs vor.
- können Verkaufskontrollen durchführen.
- können kundenorientierte Offerten erstellen.
- können die Grundlagen der Fragetechnik nennen und erklären.
- verstehen die Rolle des Verkaufs im Rahmen von Messeaktivitäten.
- können Anforderungen an einen After-Sales-Service nennen und erklären.
- kennen die Begriffe der strategischen und physischen Distribution.
- kennen Kriterien zur Auswahl von Distributionsstufen und Kanälen.
- kennen den Aufbau des Distributionskonzeptes und die einzelnen Schritte.
- können die Distributionskennziffern (num. / gew.) erklären und berechnen.
- kennen die Elemente der physischen Distribution und können diese erklären.
- können zur Wahl von und Beurteilung von Distributionspartnern nennen und erläutern.

## **Modul Produkt- und Preisgestaltung (20 Lektionen)**

### Die Teilnehmenden

- kennen Aufgaben und Zweck des Rechnungswesens.
- kennen den Aufbau und die Elemente eines Kostenrechnungssystems.
- können verschiedene Kalkulationsmethoden anwenden.
- können Deckungsbeiträge berechnen und interpretieren.
- sind in der Lage, einen Break-even zu berechnen.
- kennen die Anforderungen an die Qualität von Produkten und ergänzenden Dienstleistungen und können Kriterien zur Überprüfung der Qualität erläutern.
- können die Bestandteile des Produkte-Mix beschreiben und fall-spezifisch anwenden.
- können die Funktionen und Anforderungen der Verpackung nach Adressaten definieren.
- kennen die wichtigsten Begriffe im Zusammenhang mit der Sortiments- und Markenpolitik und können diese umschreiben und unterscheiden.
- sind sich der Bedeutung von ergänzenden Kunden- und Serviceleistungen bewusst und können diese fallspezifisch beschreiben.
- können die Instrumente des Preismix sowie die Modelle zur Preisbestimmung nennen und erklären.

## **Vorbereitung Abschlussprüfung (12 Lektionen)**

### Die Teilnehmenden

- wissen, wie die Edupool Abschlussprüfung aufgebaut ist und haben die Möglichkeit, diese unter Echtzeitbedingungen zu testen.

## Kurzprofil

<b>Beginn</b>	Dienstag, 16. August 2022	
<b>Dauer</b>	August 2022 – Mai 2023 (2 Semester)	
<b>Prüfungsdaten</b>	Nach den Modulen, Abschlussprüfung im Mai	
<b>Zeiten</b>	Dienstag und Donnerstag, 17.30 – 20.45 Uhr	
<b>Kosten</b>	1. Semester	Fr. 2'000.–
	<u>2. Semester</u>	<u>Fr. 1'200.–</u>
<b>Gesamtpreis</b>		<b>Fr. 3'200.–</b>

Zusätzlich kann die zentrale Abschlussprüfung von edupool.ch für Fr. 650.- absolviert werden.

<b>Lehrmittel</b>	Die Lehrmittelkosten sind nicht inbegriffen; sie betragen insgesamt rund Fr. 350.–.
<b>Ferien</b>	In der Regel gemäss des Kantons Schaffhausen
<b>Infoanlass</b>	Mittwoch, 11. Mai 2022, 18.00 Uhr
<b>Ort</b>	HKV Handelsschule KV Schaffhausen
<b>Beratung</b>	Fachauskünfte/Lehrgangleiter Thomas Achermann <a href="mailto:thomas.achermann@hkv-sh.ch">thomas.achermann@hkv-sh.ch</a>  Administration Carmen Lagger-Christen (052 630 79 46) <a href="mailto:carmen.lagger@hkv-sh.ch">carmen.lagger@hkv-sh.ch</a>

## Anmeldung

### Anmeldung

Die Anmeldung hat online über [www.hkv-sh.ch](http://www.hkv-sh.ch) oder telefonisch bei der HKV Handelsschule KV Schaffhausen zu erfolgen. Die Teilnehmerzahl je Lehrgang und Kurs ist beschränkt, die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Ein Lehrgang oder Kurs kann mangels genügender Teilnehmerzahl abgesagt werden.

Bei Lehrgängen wird mit der Anmeldebestätigung eine Einschreibgebühr von Fr. 100.-.

### Anmeldeschluss

Anmeldeschluss ist jeweils 5 Wochen vor Lehrgangs- und 2 Wochen vor Kursbeginn. Nachfolgende Anmeldungen werden individuell geprüft.

### Abmeldung

Abmeldungen müssen in jedem Fall schriftlich erfolgen. Die Einschreibgebühr wird nicht zurückerstattet bzw. muss einbezahlt werden, falls dies bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht geschehen ist. Erfolgt ein Rücktritt nach Anmeldeschluss, wird nur die Hälfte der Lehrgangs- oder der Kurskosten zurückerstattet.

Nach Beginn des Lehrganges oder Kurses besteht grundsätzlich kein Anspruch auf Rückerstattung des Geldes. Eine teilweise Rückerstattung erfolgt nur ausnahmsweise und auf schriftliches Gesuch hin, sofern wichtige Gründe (wie Krankheit, Unfall, Berufswechsel) nachgewiesen werden können.

Lesen Sie bitte die Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf:

<http://www.hkv-sh.ch/allgemeine-geschaeftsbedingungen.html>

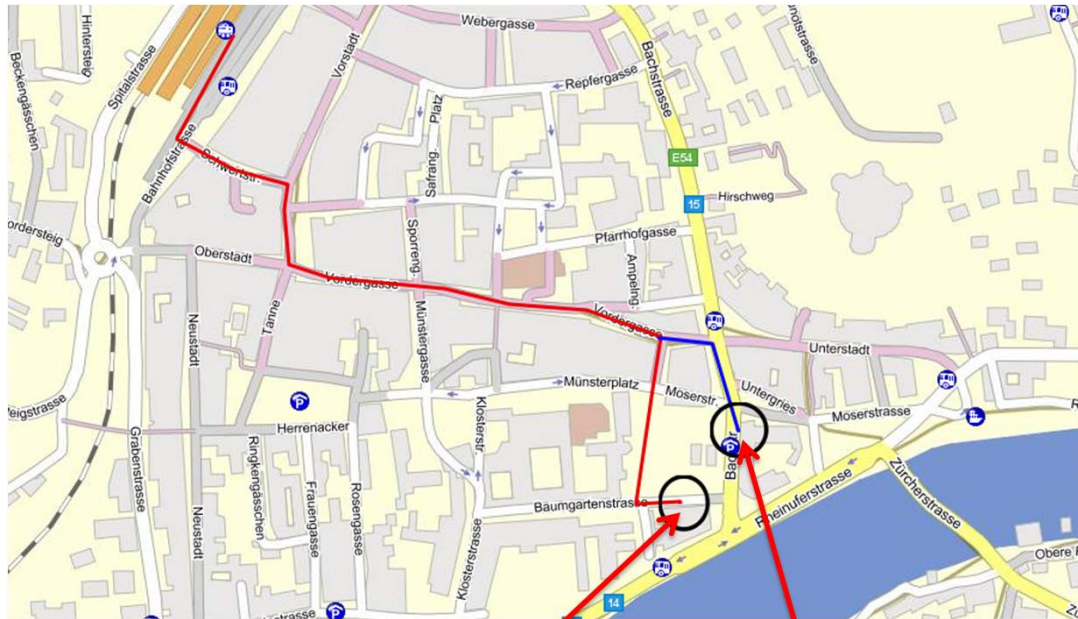
## Subjektfinanzierung

### Bund übernimmt 50 Prozent der Kursgebühren



Wer sich mit einem Kurs auf eine eidgenössische Prüfung (Berufsprüfung, höhere Fachprüfung) vorbereitet, kann neu mit Bundesbeiträgen rechnen – sofern er bzw. sie im Anschluss an den Kurs die eidgenössische Prüfung absolviert. Der Bund übernimmt 50 Prozent der angefallenen Kursgebühren (bei der Berufsprüfung maximal 9'500 Franken, bei der höheren Fachprüfung maximal 10'500 Franken. Der Anspruch besteht unabhängig vom Prüfungserfolg. Die Rechnung muss zwingend an die Teilnehmerin / den Teilnehmer ausgestellt sein (nicht auf den Arbeitgeber). Alle Informationen zu den Voraussetzungen und zum Antragsprozess unter: [www.sbf.admin.ch/bundesbeitraege](http://www.sbf.admin.ch/bundesbeitraege)

## Unser Standort



**HKV Handelsschule KV Schaffhausen**  
Baumgartenstrasse 5  
8200 Schaffhausen

**Stricki-Gebäude**  
Moserstrasse 27  
8200 Schaffhausen

## Öffentlicher Verkehr und Parkplätze

- Bus Nr. 5 ab Bahnhof Richtung Buchthalen, Haltestelle Rhybadi
- Gebührenpflichtige Autoparkplätze gibt es auf dem Kammgarn Areal oder im Parkhaus Stricki.
- Direkt vor dem Schulhaus hat es Abstellplätze für Fahr- und Motorräder.

## Links

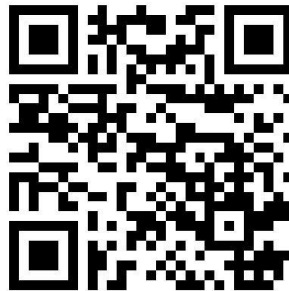
HKV Handelsschule KV SH	<a href="http://www.hkv-sh.ch">www.hkv-sh.ch</a>
Kaufmännischer Verband	<a href="http://www.kfmv.ch">www.kfmv.ch</a>
edupool.ch	<a href="http://www.edupool.ch">www.edupool.ch</a>
Eduqua (Qualitätszertifikat)	<a href="http://www.eduqua.ch">www.eduqua.ch</a>
Facebook HKV Weiterbildung	<a href="https://www.facebook.com/weiterbildung.hkv">www.facebook.com/weiterbildung.hkv</a>

Verbinden Sie sich mit unserem breiten Netzwerk:

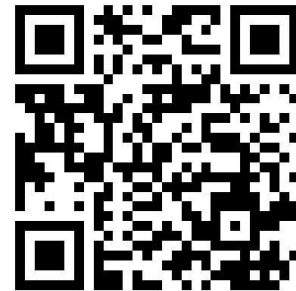
**HKV:**  
**HFW:**



@HKV.HFW.SH



@hkv.hfw.sh



HKV & HFW Schaffhausen

