Weiterbildung

HKV Handelsschule KV Schaffhausen

Bildung & Kompetenz

online Lehrgang

SachbearbeiterIn Marketing- und Verkauf

kv edupool

■ 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
www.hkv-sh.ch

Inhalt Lehrgangsbeschreibung

Das Ausbildungssystem 2
Zielgruppen 3
Voraussetzungen 3
Generelle Lernziele 4
Prüfungen/Zertifikat/Diplom 5
Inhalte Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf 6
Kurzprofil «Intensiv, 1 Semester» 10
Kurzprofil «2 Semester» 11
Anmeldung 12
Subjektfinanzierung 13
Unser Standort 14
Links 15

kaufmännischer verband *mehr wirtschaft. für mich.*	www.kfmv.ch (Trägerschaft Lehrgang)
kv edu pool. Bildung gestalten. Kompetenzen stärken.	www.edupool.ch (Prüfungsorganisator)

Das Ausbildungssystem

Dieser Lehrgang bereitet Sie auf eine operative Tätigkeit im Marketing oder im Verkauf vor. Sie erwerben Wissen und Fähigkeiten, um erfolgreich Aufgaben in der Koordination und Planung von Marketingmassnahmen zu übernehmen. Als Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf erwerben Sie sich das Knowhow für Arbeiten im Innen- oder Aussendienst.
Die einmalige Kombination von Praxis- und Theorieteilen ermöglicht Ihnen den praktischen Einstieg in dieses spannende Berufsfeld. Sie erwerben gleichzeitig einen anerkannten kv edupool Abschluss.

Dieser Lehrgang wird als **Online-Angebot** in Zusammenarbeit mit dem **Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal**, dem **Weiterbildungszentrum Wil/Uzwil** dem **BWZ Rapperswil-Jona**, der **ibw Chur** sowie der **Wirtschaftsschule KV Winterthur** angeboten. Profitieren Sie von den Vorteilen des ortsunabhängigen Lernens unter Einbezug von modernster Kommunikationstechnik (Microsoft Teams) und kommen Sie mit Mitlernenden ausserhalb unserer Region in Kontakt.

Im Anschluss an den Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf Kv edupool haben Sie die Möglichkeit, die Ausbildung Verkaufsfachleute oder Marketingfachleute mit Eidgenössischem Fachausweis in Angriff zu nehmen.

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

Am Ende des Lehrgangs findet die interne Abschlussprüfung statt. Die Prüfung besteht aus zwei Teilen und wird schriftlich geprüft.

- 1. Teil: Grundlagenwissen (90 Minuten)
- 2. Teil: Integrierte Fallstudie (120 Minuten)

Die Prüfung ist bestanden, wenn die Gesamtnote den Wert 4.0 nicht unterschreitet.

Das HKV Lehrgangszertifikat erhält, wer folgende Bedingungen erfüllt:

- Bestandene interne Abschlussprüfung

und

- 80% des Unterrichts wurden besucht

Wer 80% des Unterrichtes besucht hat, ist berechtigt, die kv edupool Prüfung abzulegen. Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen erhalten das schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitgetragene Diplom «Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf kv edupool».

Digitale kv edupool Prüfungen mit BYOD

Die kv edupool Abschlussprüfung wird an einem zentralen Ort in digitaler Form durchgeführt. Die Prüfungsteilnehmenden schreiben die Prüfung auf ihrem privaten mobilen Endgerät (Laptops).

Inhalte Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf

Modul Projekt- und Selbstmanagement (32 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 Marketinggrundlagen (28 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 (40 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 Sponsorings, 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 (28 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 (16 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 fallspezifisch 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.

Prüfungsvorbereitung kv edupool / Repetition (16 Lektionen)

Die Teilnehmenden

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

Kurzprofil «Intensiv, 1 Semester»

Beginn	Start jeweils im April. Die genauen Daten finden Sie auf der Website.
Dauer	April bis November
Zeiten	Montag und Mittwoch, 18.00 – 21.15 Uhr
Gesamtpreis	Fr. 3‘600.– (inklusive Lehrmittel und interne Prüfungsgebühr) Zusätzlich kann die zentrale Abschlussprüfung von kv edupool für Fr. 700.- absolviert werden.
Ort	Online-Angebot
Infoanlässe	vergl. Website www.hkv-sh.ch
Beratung	Fachauskünfte/Lehrgangsleiter Thomas Achermann thomas.achermann@hkv-sh.ch Administration Carmen Lagger-Christen (052 630 79 46) carmen.lagger@hkv-sh.ch

Kurzprofil «2 Semester»

Beginn	Start jeweils im Oktober. Die genauen Daten finden Sie auf der Website.
Dauer	Oktober bis November
Zeiten	Montag, 18.00 – 21.15 Uhr
Gesamtpreis	Fr. 3‘600.– (inklusive Lehrmittel und interne Prüfungsgebühr) Zusätzlich kann die zentrale Abschlussprüfung von kv edupool für Fr. 700.- absolviert werden.
Infoanlässe	vergl. Website www.hkv-sh.ch
Ort	Online-Angebot
Beratung	Fachauskünfte/Lehrgangsleiter Thomas Achermann thomas.achermann@hkv-sh.ch Administration Carmen Lagger-Christen (052 630 79 46) carmen.lagger@hkv-sh.ch

Anmeldung

Anmeldung

Die Anmeldung hat online über 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.

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. 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.

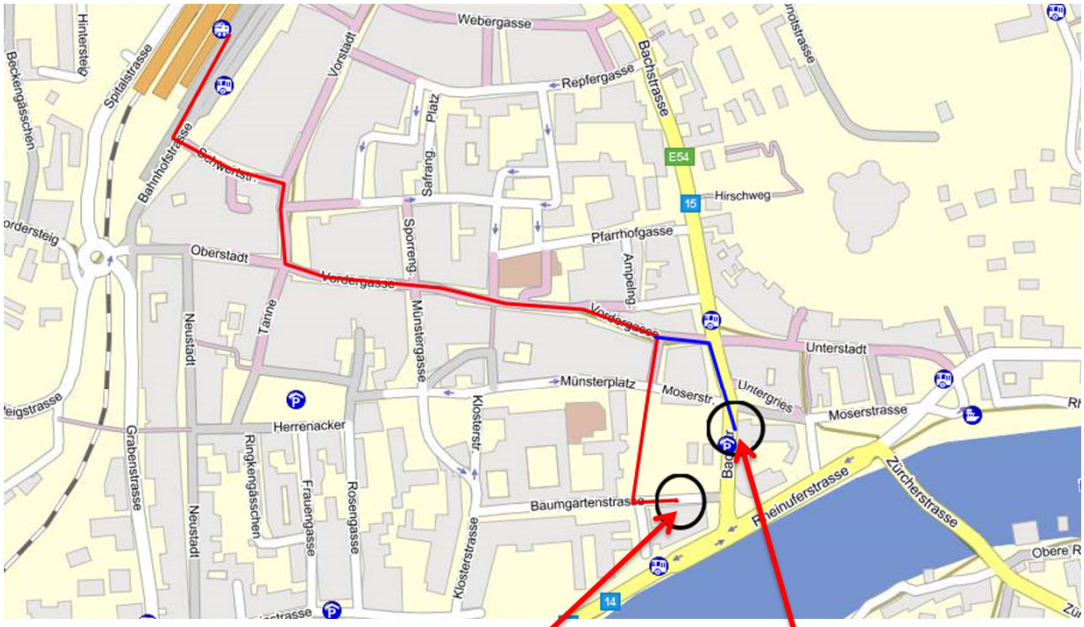
Lesen Sie bitte die Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf:
https://www.hkv-sh.ch/allgemeine-geschaeftsbedingungen.html

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 bis zu 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.sbfi.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. 6 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	www.hkv-sh.ch
Kaufmännischer Verband	www.kfmv.ch
kv edupool	www.edupool.ch
Eduqua (Qualitätszertifikat)	www.eduqua.ch

Verbinden Sie sich mit unserem breiten Netzwerk:

@HKV.HFW.SH

@hkv.hfw.sh

HKV & HFW Schaffhausen