

Verkaufs- fachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis



Als Verkaufsfachperson sind Sie das entscheidende Bindeglied zwischen dem Unternehmen und der Kundschaft

Sie haben aufgrund Ihrer Expertise eine grosse Verantwortung und tragen massgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei. In dieser Position erstellen Sie von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte und übernehmen alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs: von der Planung bis zur Umsetzung der Verkaufsaktivitäten. Sie gestalten und organisieren gemäss den quantitativen und qualitativen Zielen des Unternehmens den persönlichen Verkauf. Zudem sind Sie verantwortlich für Ihr Verkaufsgebiet und repräsentieren das Unternehmen professionell. Für die Verkaufsleitung sind Sie eine wertvolle und verlässliche Unterstützung bei allen administrativen und koordinativen Aufgaben.

Preis	CHF 14'000.– (bis zu 50 % Subjektfinanzierung)
Lektionen	ca. 400
Dauer	3 Semester
Abschluss	Verkaufsfachfrau/ Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

Verkaufsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis

INHALT

Die Inhalte des Studiengangs sind in acht Handlungsfelder unterteilt. Sowohl die Verkaufs- als auch die Marketingfachleute legen die Handlungsfelder 1 bis 5 ab. Die Inhalte von H1 bis H5 bilden die Grundlage der Ausbildung. Anhand der HF 6 bis HF 8 spezialisieren sich die Verkaufsfachleute.

Basisfächer (Handlungsfelder 1 bis 5)

- Marketingkonzept und strategisches Management
- Rechnungswesen
- Selbstmanagement und Selbstkenntnis
- Interaktion und Netzwerkpflege
- Projektmanagement
- Marktforschung und Statistik
- Integrierte Kommunikation
- Prozess- und Qualitätsmanagement
- Online-Marketing und Social Media
- Verkaufsplanung und Distribution

Vertiefung (Handlungsfelder 6 bis 8)

- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
- Verkaufsinteraktion umsetzen

VORAUSSETZUNGEN

- Sie haben einen anerkannten Berufsabschluss mit EFZ. Zusätzlich erwerben Sie bis zum Abschluss des Studiums zur Verkaufsfachperson **mind. 2 Jahre** ausgewiesene Berufserfahrung im Verkauf u/o Marketing; oder
- Sie verfügen über ein Berufsattest (EBA) und weisen bis zum Abschluss des Studiums zur Verkaufsfachperson **mind. 3 Jahre** Berufserfahrung im Verkauf u/o Marketing vor.

Online-Info-
veranstaltung:
jetzt anmelden

→ ibaw.ch

LERNZIELE

- Sie erstellen von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte.
- Sie wissen, wie Sie Verkaufsprozesse im CMS korrekt erfassen
- Sie setzen Verkaufsinteraktionen um, führen Kundengespräche und Verhandlungen.
- Sie betreuen die Kundschaft, verwalten das Reklamationswesen und repräsentieren dadurch das Unternehmen.
- Sie sind in der Lage, Angebotgrundlagen zu erarbeiten. Sie arbeiten eine operative Verkaufsplanung, Tourenpläne und Lohnzahlungsgrundlagen aus.

ZIELGRUPPE

- Sie möchten sich umfassend auf die eidg. Prüfung vorbereiten.
- Sie sind Sachbearbeiter/-in im Verkaufsdienst oder Assistent/-in der Marketing- und Verkaufsleitung.
- Sie haben bereits Berufserfahrung im Verkauf, im Marketing, in der PR oder der Werbung.
- Sie sind Quereinsteiger/-in und möchten Ihr Wissen vertiefen.

BEMERKUNGEN

Unterrichtsform

Der Studiengang wird im Dual-Learning-Modell durchgeführt, eine Kombination aus virtueller und physischer Präsenz.

Der Unterricht findet an 2 Tagen pro Woche statt:

- Variante 1: Montag und Mittwoch (mittwochs online)
- Variante 2: Mittwoch und Samstag (mittwochs online)

Sie arbeiten im Unterricht mit **Praxisfällen**. Um optimal auf die Prüfung vorbereitet zu sein, üben Sie mit den **eidg. Original-Fallstudien** aus den Vorjahren. Es finden zwei Zwischenprüfungen statt.

Subjektfinanzierung

Sie erhalten vom Bund (SBFI) bis zu 50% der anrechenbaren Kurskosten zurückerstattet, nachdem Sie den Studiengang abgeschlossen und die eidg. Prüfung absolviert haben. Sie erhalten den Bundesbeitrag unabhängig davon, ob Sie die Prüfung bestehen oder nicht.

COACHINGSTUNDEN

Unser Anspruch ist es, Sie bestmöglich auf die eidgenössische Prüfung vorzubereiten. Deshalb bieten wir Ihnen während Ihrer Studienzeit zur Verkaufsfachperson mit eidg. Fachausweis **zehn im Preis inbegriffene** Coachingstunden.