

Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf Zertifikat- Lehrgang

Vorteile der Schule für Marketing

- Dozenten:innen aus der Praxis
- Projektarbeit zu einem realistischen Case aus der Wirtschaft
- Interne Qualitätsprüfung
- Alumni Programm
- Events
- 1 Jahr lang gratis Mitgliedschaft im SMC Bern für CHF 300.00
- Sehr gut erreichbar mit ÖV und Auto oder online Lektionen
- Und vieles mehr

Kursbeschreibung

Der erste Schritt Richtung Marketing und Management oder einer höheren Ausbildung.

In 6 Modulen erlernst du das Wissen um den Lehrgang Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf erfolgreich zu bestehen. Zu den Modulen Marketing, Marketingkommunikation, Verkauf, Projekt- und Selbstmanagement erstellst du noch eine Diplomarbeit.

Mit dieser Ausbildung legst du den Grundstein für weiterführende Ausbildungen im Marketing und Verkauf.

Teilnehmerkreis

- Du bist Sachbearbeiter:in mit Aufgaben in Marketing, Werbung, Kundenservice oder Verkauf und strebst eine höhere Qualifikation oder Funktion an;
- Du bist Assistent:in eines Geschäftsleiters, Marketing- oder Verkaufsleiters, Key-Account- oder Product-Managers und willst dich für selbstständigere Arbeiten empfehlen;
- Du bist Absolvent:in einer Berufslehre und suchst die Qualifikation für den Einstieg ins Marketing und den Verkauf;
- Du strebst den Wiedereinstieg in den Berufsalltag oder den Umstieg in ein anderes Berufsfeld an;
- Du willst dich mit einem fundierten Grundlagewissen in der faszinierenden Welt des Marketings und Verkaufs beruflich weiterentwickeln;
- Du willst als Mitarbeiter:in im Detailhandel Ihre Kernkompetenz erweitern und ergänzen;
- Du bist Mitarbeiter:in im Innen- oder Aussendienst und hast dir vorgenommen, deine Kundenkontakte effizienter und erfolgreicher zu gestalten;
- Du bist Praktiker:in und willst dir ein umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen.

Methoden / Modularer Kursaufbau

Qualifizierte Dozenten:innen vermitteln dir im modernen Gruppenunterricht das nötige Know-how, das du sofort im beruflichen Alltag anwenden kannst. Kurspräsentationen sind online verfügbar. Der Kursaufbau ist modular und bei genügender Leistung mit einem internen Diplom belohnt.

Ausbildungsmethodik

Lehrgespräche, praktische Beispiele, Übungen, Fallstudien, Workshops, Gruppenarbeit, Werkstatt, Expertengespräche, Plenumsdiskussion

Zugangsvoraussetzungen

Idealerweise besitzt du eine abgeschlossene Ausbildung. Berufspraxis ist nicht Bedingung.

Kursinhalte / Lerninhalte / Handlungsfelder

Je nach Kurs, Beschreibung der Kursinhalte mit Anzahl Lektionen

| Fach | Lektionen |
|--|-----------|
| Kick-off, Lernmethodik | 4 |
| Marketing <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Marketing • Marktforschung • Inhalt und Aufbau eines Marketingkonzepts • Die 7 p's • Marketing-Mix und Marketinginfrastruktur | 30 |
| Verkauf und Distribution <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Verkaufs, Verkaufsformen • Umsatz- und Absatzplanung • Distributionsformen und Absatzkanäle • Planung und Durchführung von Verkaufsaktivitäten • Messemarketing • Kundenbindungsmanagement / CRM Verhandlungstechnik | 24 |
| Marketing- und Unternehmenskommunikation <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Marketing- und Unternehmenskommunikation • Werbung und Direct Marketing • Public Relations und Sponsoring • Event Management • Verkaufsförderung • Online und Mobile Marketing | 40 |

| | |
|---|------------|
| Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Recht <ul style="list-style-type: none"> • Grundaufgaben eines Unternehmens • Unternehmensformen • Ziele und Zweck des Unternehmens • Organisation • Budgetierung • Grundlagen / Wirtschaftskreislauf / Konjunktur / Wachstum / Wirtschaftsstruktur und Strukturwandel • Aufbau der Rechtsordnung / Rechtsquellen / Verschiedene Vertragstypen / Rechtliche Aspekte der Marketingkommunikation | 8 |
| Kostenrechnung und Kalkulation <ul style="list-style-type: none"> • Finanzkennzahlen • Balanced Score Card • Bilanz und Erfolgsrechnung | 12 |
| Projekt- und Selbstmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Projektmanagement • Kommunikation und Präsentationstechnik • Selbstmanagement und Methodenkompetenz • Zeitmanagement • Arbeitstechnik | 22 |
| Projektgruppenarbeit zu einem realen Case aus der Wirtschaft. | 2 |
| Prüfungstraining inkl. Abschlussprüfung und Besprechung | 13 |
| Total | 155 |

Diplome / Kompetenznachweis

Internes Diplom, Zertifikat, Bewertung Projektarbeit

Kursbeginn / Kursende

Aktuelle Daten sind auf unserer Homepage unter [schulefürmarketing.ch/sachbearbeiter—in-marketing-und -verkauf/](http://schulefürmarketing.ch/sachbearbeiter—in-marketing-und-verkauf/) verfügbar.

Kursdauer

1 Semester

Prüfungen

Die internen Prüfungen finden schriftlich statt.

Teilnehmerzahl

Beschränkt auf 12 Personen

Kursdaten

- 1 x pro Woche Abend Mittwoch 18.00 – 21.15 online, wenn am Freitag kein Präsenzunterricht, von 1200 bis 1300 HelpLine
- Jeden zweiten Freitag ganzer Tag 0830 – 1600 (8 Lektionen) gemäss Planung

Die Kurse werden in einer Kombination von Präsenzunterricht und online Unterricht durchgeführt.

Kurskosten

CHF 3'580.00

Kursort

- Bern
- Olten
- Luzern

Was ist in den Kurskosten enthalten?

- Die Prüfungsgebühren für die internen Diplome, Zertifikate und Projektarbeit sind im Kursgeld enthalten
- Sämtliche Lehrmittel
- Sämtliche Unterrichtslektionen werden von qualifizierten Lehrpersonen erteilt

Was ist in den Kurskosten nicht enthalten?

Verpflegung und Reiskosten

Finanzielle Beiträge des Bundes

Alle Teilnehmenden in Bildungsgängen zur Vorbereitung auf eine eidgenössische Prüfung (eidg. Fachausweis oder eidg. Diplom) werden mit bis zu 50% der Kosten für ihre Weiterbildung unterstützt. Die Rückerstattung kann nach absolvierter Prüfung direkt beim Bund beantragt werden.

Für den Bildungsgang «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf» bedeutet dies, dass unter folgenden Bedingungen beitragsberechtigt ist:

- Du absolvierst innerhalb von sieben Jahren eine eidg. Prüfung