

Eidg. Fachausweis Verkauf

Sie möchten Verkaufsprofi werden, die Verkaufsleitung in ihren Aufgaben unterstützen oder selbstständig einen Teilbereich des Verkaufs, beispielsweise das Key Account Management, verantworten? Dann sind Sie mit dem eidgenössischen Fachausweis Verkaufsfachleute auf dem richtigen Weg!

Berufsbild

Die Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Sie gestalten und realisieren auf Basis definierter Ziele den persönlichen Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in ihrem Verkaufsgebiet. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in unterschiedlichen Aufgaben und entwickeln und pflegen Kundenbeziehungen. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich auf alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistung und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

Lehrgangsziele

- Von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte erstellen
- Verkaufsprozesse mit der Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM administrativ sicherstellen, Verkaufskontrollen durchführen, Berichte und Kundenofferten erstellen
- Informationen über das Marktgeschehen mit den verschiedenen Marktteilnehmern erheben, analysieren und daraus richtige Schlüsse ziehen.
- Die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung zu realisieren, die Qualität stets zu sichern und bei Bedarf anzupassen
- Die strategische und operative Distribution gestalten, sinnvolle Partnerschaften eingehen sowie die Distributionsprozesse laufend optimieren
- Die Marktleistung inklusive Angebots- und Preisgestaltung unter Sicherung der Qualität planen, realisieren und gegebenenfalls anpassen

Zielgruppe

- Personen, die bereits den Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf abgeschlossen haben und nun den Fachausweis erlangen möchten
- Personen, die bereits im Verkaufsbereich tätig sind und anspruchsvollere Aufgaben mit mehr Verantwortung übernehmen möchten

Vorteile

Wirtschaftsschule KV Winterthur

- Die über 100-jährige Erfahrung der Wirtschaftsschule KV Winterthur sichert den Teilnehmenden Erfolg
- Mehr Flexibilität dank Blended Learning
- Lerncoaching
- Vernetzungsmodule für mehr Durchblick
- Internes Intensiv-Prüfungstraining mit prüfungserprobten Experten/innen
- Dozierende aus der Praxis mit hoher Handlungskompetenz
- Persönliche Lernatmosphäre und individuelle Betreuung
- Ausgewiesene Qualität dank namhafter Partner

kaufmännischer
verband
mehr wirtschaftl. für mich.
in winterthur.

kv bildungsgruppe
schweiz

EDUQUA

Weiterbildung
Kanton Zürich

kv
edu
pool. Bildung gestalten.
Kompetenzen stärken.



Start	Dauer	Unterricht	Anzahl Lektionen	Kosten	Abschluss
Februar	2 Semester	Montag und Mittwoch 17.30 – 20.45 Uhr und ca. acht Samstage 08.00 – 12.45 Uhr 50 % Onlineunterricht 50 % Präsenzunterricht Grundsätzlich Ferien gemäss Stadt Winterthur	ca.330 Lektionen inkl. Prüfungstraining	CHF 12 450.– (ohne Bundesbeitrag) CHF 6 225.– (mit Bundesbeitrag)* exkl. Lehrmittel exkl. Prüfungsgebühren	Verkaufsfachfrau/ Verkaufsfachmann mit eidgenössischem Fachausweis

Bring Your Own Device (BYOD)

In diesem Lehrgang wird ein eigenes Notebook vorausgesetzt. Informationen und Empfehlungen zum Notebook sind auf der Website ersichtlich: www.wskvw.ch/weiterbildung/byod

Fächer

Total ca. 330 Lektionen in den folgenden Fächern:

- Präsentations- und Arbeitstechnik, Projektmanagement, Netzwerkpflege
- Marktforschung, Marktkennzahlen und Konkurrenzanalyse
- Kommunikationsgestaltung und Kommunikationsinstrumente
- Marktleistung und Kalkulationsmanagement
- Distribution und Verkauf
- Fallstudien und Zwischenprüfung
- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse sicherstellen und umsetzen
- Personal Selling inkl. Gesprächs- und Präsentationstechnik
- Prüfungstraining

Voraussetzungen für die Lehrgangsteilnahme

- EFZ mit mind. 3-jähriger Berufspraxis
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule oder
- Diplom einer staatlich anerkannten mind. 3-jährigen Diplommittelschule oder
- Fachmittelschule oder Maturitätszeugnis und
- Mind. 2 Jahre einschlägige Berufspraxis
- Für Absolventen des Lehrgangs Sachbearbeitung Marketing und Verkauf genügt eine 15-monatige Berufspraxis
- Bitte beachten Sie die spezifischen Voraussetzungen zur Prüfungsteilnahme des Prüfungsträgers Suxxess unter www.suxxess.org

Abschluss

- Zertifikat Wirtschaftsschule KV Winterthur
- Verkaufsfachfrau/Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

Weiterbildungsmöglichkeiten nach dem Abschluss

- Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in
- Eidg. dipl. Marketingleiter/in
- Dipl. Marketingmanager HF mit Vertiefung Sales
- E-Commerce Spezialist/in mit eidg. Fachausweis

Preisinformation

Lehrmittel	ca. CHF 800.–
1. Semester	CHF 6 225.–
2. Semester	CHF 6 225.–

Im Preis inbegriffen sind: Interne Prüfungsgebühren, digitale Unterlagen, MS Office 365 Lizenz während Ausbildungsdauer

- Verrechnung semesterweise
- Die Lehrmittel werden im ersten Semester in Rechnung gestellt
- Ratenzahlung auf Anfrage
- Externe Prüfungsgebühren nicht inbegriffen
- Anerkannter Lehrgang für Bundesbeiträge*

Durchführungsort

Präsenz	Wirtschaftsschule KV Winterthur Tösstalstrasse 37, 8400 Winterthur
Online	Microsoft Teams

Informationsveranstaltungen

Besuchen Sie eine unserer Informationsveranstaltungen vor Ort oder online. Daten unter www.wskvw.ch/weiterbildung/events.

Kostenlose Beratung

Team Weiterbildung
052 269 18 15
beratung@wskvw.zh.ch
www.wskvw.ch/weiterbildung/beratung

Gerne beraten wir Sie online, telefonisch oder persönlich vor Ort – kostenlos und unverbindlich!



Weitere Informationen zum Bildungsgang
und zur Anmeldung:
www.wskvw.ch/weiterbildung

*Bundesbeiträge: Gemäss Subjektfinanzierung werden den Teilnehmenden rückwirkend 50 % der Kosten (Lehrgangskosten und Lehrmittel, ohne Prüfungsgebühren) mit einer Obergrenze von CHF 9 500.– zurückvergütet. Weitere Informationen gibt es unter www.sbf.admin.ch.