



MINERVA

Eine Schule der Kalaidos Bildungsgruppe Schweiz

Sachbearbeiterin Marketing und Verkauf VSK Sachbearbeiter Marketing und Verkauf VSK

Aarau Baden Basel Bern Luzern St.Gallen Zürich

www.minervaschulen.ch

VSK
VERBAND SCHWEIZERISCHER
KADERSCHULEN

Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf VSK

Berufsbild

Die Sachbearbeiter-Stufe verschafft Neueinsteigern einen guten Überblick und die nötigen Grundlagen zu allen Themenfeldern des Marketings: Betriebswirtschaft & Volkswirtschaft, Recht, Marketingtheorien und Instrumente, Produktmanagement, Verkauf, Kommunikation & Public Relations, Eventmanagement und Projektmanagement.

Der Lehrgang liefert durch seine breit aufgestellten Inhalte nicht nur eine solide Basis, um weiterführende Marketing-Ausbildungen absolvieren zu können, sondern auch eine Entscheidungshilfe bei der persönlichen Frage, in welche Richtung es weiterhin gehen soll. Selbstständig erwerbende erarbeiten sich hier die nötigen Fachkenntnisse, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten.

Zielsetzung

Das Ziel des Lehrgangs ist, ein erstes Verständnis von Marketing aufzubauen und die verschiedenen Ansätze, Methoden und Instrumente kennen und anwenden zu lernen. Teilnehmende entwickeln dabei die Kompetenzen, um verantwortlich in einer Sachbearbeiter- oder Assistentenfunktion zu agieren, Zusammenhänge zu erkennen, Problemstellungen aus der Praxis situationsgerecht zu bearbeiten und Projekte kompetent zu unterstützen. Der hohe Praxisbezug garantiert dabei, dass das Gelernte im Job zielgerichtet genutzt werden kann.

Der Lehrgang liefert durch seine breit aufgestellten Inhalte nicht nur eine solide Basis, um weiterführende Marketing-Ausbildungen absolvieren zu können, sondern auch eine Entscheidungshilfe bei der persönlichen Frage, in welche Richtung es weiterhin gehen soll. Selbstständig erwerbende erarbeiten sich hier die nötigen Fachkenntnisse, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten.

Voraussetzungen

Zum Bildungslehrgang wird zugelassen, wer mindestens 18 Jahre alt ist.

Methodik

Die Weiterbildung erfolgt im Klassenverband. Der regelmässige Schulbesuch ist eine wichtige Erfolgsposition.

Im Unterricht findet – neben der Stoffvermittlung der Wissenstransfer durch angewandte Übungen und Praxisbeispiele statt.

Lehrmittel

Die Lehrmittel bestehen aus offiziellen Lehrbüchern und Gesetzestexten. Im Schulgeld sind die Lehrmittel inbegriffen.

Aufbau des Bildungsgangs

Im Bildungsgang werden die einzelnen Fächer während der Ausbildungszeit abwechselnd unterrichtet.

Modulinhalte

Betriebswirtschaft

- Grundfunktionen von Unternehmen beschreiben können
- Zwecke und Ziele von Unternehmen präzisieren können
- Unternehmensformen und ihre Eigenschaften beschreiben können
- Unternehmensorganisation, Funktions- und Geschäftsbereiche erklären können
- Struktur von Erfolgsrechnung und Bilanz wiedergeben können
- einfache Kostenrechnungen/Preisberechnungen/Kalkulationen berechnen können
- Einfache Budgetierung erstellen können

Volkswirtschaft

- Einfacher Wirtschaftskreislauf erklären können
- Konjunkturzyklus und Faktoren des Wirtschaftswachstums wiedergeben können
- Sektorielle Gliederung der Wirtschaft umschreiben können
- Prinzip von Angebot und Nachfrage verdeutlichen können

Recht

- Aufbau von Rechtsordnung und Rechtsquellen beschreiben können
- Das Wesen ausgewählter Vertragstypen (insbesondere einfacher Vertrag, Kaufvertrag, Arbeitsvertrag, Werksvertrag, Leasingvertrag) umschreiben können
- Rechtsgrundlagen des Medien- und Kommunikationsrechts wiedergeben können
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Umgang mit Daten (Datenschutz, Datensicherheit) interpretieren können

Marketing

- Aktuelle Trends und Entwicklungen im Marketing abschätzen können
- Marktsituationsanalyse erstellen können
- Methoden der primären und sekundären Marktforschung anwenden können
- Fallbezogen Marktformen anwenden können
- Der Markt als System interpretieren können
- Aufbau und Inhalt eines Marketingkonzepts realisieren können
- Operatives Marketing durchführen können

Verkauf

- Zielsetzungen, Funktionen und Wirkungen des Verkaufens beschreiben können

- Verkauf als Instrument zur Kundenbindung realisieren können
- Den Verkaufsprozess entwickeln und umsetzen können
- Elemente eines Verkaufsgesprächs beschreiben können
- Den Verkaufserfolg überprüfen können
- Rolle des Verkaufs im Rahmen von Messeaktivitäten umschreiben können
- Neueste Entwicklungen und Trends im Verkauf verdeutlichen können

Kommunikation

- Integrierte Kommunikation entwickeln können
- Wirkungsweise von einzelnen Kommunikationsinstrumenten unterscheiden können
- Entwicklungen und Trends in der Marketingkommunikation interpretieren können
- Zusammenarbeit mit externen Partnern verdeutlichen können

Projekt- und Selbstmanagement

- Grundbegriffe des Projektmanagements interpretieren können
- Projektphasen und -zyklen umschreiben können
- Teamarbeit in Projekten formulieren können
- Präsentationstechniken wirkungsvoll anwenden können
- Rhetorik und Wirkung der Kommunikation anwenden können
- Zeitmanagement abschätzen können
- Arbeitsmethodik ausführen können
- Prioritätensetzung durchführen können
- Umgangsformen (Business Knigge) umschreiben können

Prüfungsleistung

Prüfungsteile	Prüfungen	
	Art	Dauer
Betriebswirtschaft	schriftlich	30 Min.
Volkswirtschaft	schriftlich	30 Min.
Recht	schriftlich	30 Min.
Marketing	schriftlich	30 Min.
Verkauf	schriftlich	30 Min.
Kommunikation	schriftlich	30 Min.
Projekt- und Selbstmanagement	schriftlich	30 Min.
Gesamtdauer der Diplomprüfung	schriftlich	210 Min.

Notengebung

Die Leistungen der Kandidatinnen und Kandidaten werden wie folgt beurteilt:

Note	Bewertung der Leistung
6	qualitativ und quantitativ sehr gut
5	gut, zweckentsprechend
4	den Mindestanforderungen entsprechend
3	schwach, unvollständig
2	sehr schwach
1	unbrauchbar oder nicht ausgeführt

Der erfolgreiche Abschluss führt zum anerkannten und geschützten Titel:

- Sachbearbeiterin Marketing und Verkauf VSK
- Sachbearbeiter Marketing und Verkauf VSK

Kein Abschluss ohne Anschluss

Erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen stehen Übertritte in die Lehrgänge zu den Berufsprüfungen Marketingfachleute, Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner, Texter sowie PR-Fachleute mit eidg. Fachausweis offen. Eine bestandene MZP wird vorausgesetzt.

Kurzprofil des Lehrgangs

Unterrichtsort	Minerva Aarau Minerva Baden Minerva Basel Minerva Bern
Details	Siehe www.minervaschulen.ch
Lehrgangsgebühren	monatlich CHF 620.00 (inkl. Lehrmittel)
Prüfungsgebühren	7 Modulprüfungen je CHF 100.00
Ausbildungsdauer	6 Monate

Kontakt

Minerva Aarau
Industriestrasse 1
Gais Center
5001 Aarau
Tel. 062 836 92 92
aarau@minervaschulen.ch

Minerva Baden
Stadtturmstrasse 8
5400 Baden
Tel. 056 444 20 00
baden@minervaschulen.ch

Minerva Basel
Engelgasse 12
4052 Basel
Tel. 061 377 99 55
basel@minervaschulen.ch

Minerva Bern
Effingerstrasse 31
3008 Bern
Tel. 031 960 96 96
bern@minervaschulen.ch

Vorteil

- Zentrale Lage (ÖV)
- Anerkannte Abschlüsse
- Unterricht durch erfahrene, praxisnahe Fachleute
- Praxisorientierter Unterricht
- Hoher Qualitätsanspruch
- Durchlässigkeit bis zur Hochschule