



Marketing Verkauf

1640 Marketingfachleute

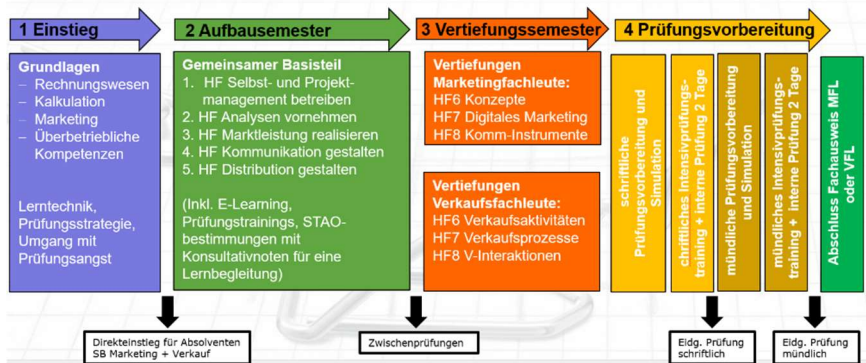
1645 Verkaufsfachleute

Inhaltsverzeichnis

Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis 4

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis 6

Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis



Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis

Alle Daten auf einen Blick

Kursnummer	1640
Auskunft und Beratung	Lehrgangsleitung: Ivo Ledergerber weiterbildung@bzww.ch Sekretariat Weiterbildung 058 345 75 75
Gesamtleitung	Roger Peter, Prorektor BZWW/Leiter Weiterbildung
Einschreibegebühr	Fr. 100.–
Kursgeld	Fr. 10'458.– inkl. der internen Prüfung und Lehrmittel (ca. Fr. 610.–, e-Book & gedruckt) In diesem Lehrgang wird mit einem eigenen Laptop gearbeitet. Über die Anforderungen gibt Ihnen das Sekretariat gerne Auskunft. Von den gesamten Kosten werden nach neuer Regelung der Finanzierung der höheren Berufsbildung durch den Bund definitiv 50% direkt dem Teilnehmenden zurückerstattet. Die Bundesbeiträge können nach absolvierter eidg. Prüfung beantragt werden, unabhängig vom Prüfungserfolg.
Ratenzahlung	Ratenzahlungen sind möglich. Informieren Sie sich im Sekretariat.
Kursbeginn	jeweils im Februar
Kursdauer	2 Semester bis Mitte April des Folgejahres, ca. 270 Lektionen
Kurszeiten	Der Unterricht findet in der Regel am Dienstag- und Donnerstagabend statt. Zusätzlich werden einzelne Samstage (halbe und ganze Tage) eingeplant. Abend: 18.20-21.35 Uhr (4 Lektionen) Vormittag: 08.00-11.15 Uhr (4 Lektionen) Nachmittag: 12.00-13.45 Uhr (2 Lektionen)
Unterrichtsfrei	an Feiertagen und gemäss Ferienkalender siehe Webseite weiterkommen.ch > Termine
Teilnehmer	mindestens 16, maximal 22
Infoabend	siehe Webseite weiterkommen.ch > Termine

Anmeldeschluss	4 Wochen vor Lehrgangsbeginn (später eingehende Anmeldungen werden bei genügend freien Plätzen akzeptiert)
Anmeldung	Schriftlich mit Anmeldeformular in dieser Broschüre an die Schuladresse. Das Anmeldeformular kann auch auf der Website weiterkommen.ch heruntergeladen werden.
Allgemeine Geschäftsbedingungen	Siehe Webseite weiterkommen.ch > Kursangebot/AGB
QR-Code zum Angebot	



Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

Alle Daten auf einen Blick

Kursnummer	1645
Auskunft und Beratung	Lehrgangsleitung: Ivo Ledergerber weiterbildung@bzww.ch Sekretariat Weiterbildung 058 345 75 75
Gesamtleitung	Roger Peter, Prorektor BZWW/Leiter Weiterbildung
Einschreibengebühr	Fr. 100.–
Kursgeld	Fr. 10'458.– inkl. der internen Prüfung und Lehrmittel (ca. Fr. 610.– e-Book & gedruckt) In diesem Lehrgang wird mit einem eigenen Laptop gearbeitet. Über die Anforderungen gibt Ihnen das Sekretariat gerne Auskunft. Von den gesamten Kosten werden nach neuer Regelung der Finanzierung der höheren Berufsbildung durch den Bund definitiv 50% direkt dem Teilnehmenden zurückerstattet. Die Bundesbeiträge können nach absolvierter eidg. Prüfung beantragt werden, unabhängig vom Prüfungserfolg.
Ratenzahlung	Ratenzahlungen sind möglich. Informieren Sie sich im Sekretariat.
Kursbeginn	jeweils im Februar
Kursdauer	2 Semester bis Mitte April des Folgejahres, ca. 270 Lektionen
Kurszeiten	Der Unterricht findet in der Regel am Dienstag- und Donnerstagabend statt. Zusätzlich werden einzelne Samstage (halbe und ganze Tage) eingeplant. Abend: 18.20-21.35 Uhr (4 Lektionen) Vormittag: 08.00-11.15 Uhr (4 Lektionen) Nachmittag: 12.00-13.45 Uhr (2 Lektionen)
Unterrichtsfrei	an Feiertagen und gemäss Ferienkalender siehe Webseite weiterkommen.ch > Termine
Teilnehmer	mindestens 16, maximal 22
Infoabend	siehe Webseite weiterkommen.ch > Termine

Anmeldeschluss	4 Wochen vor Lehrgangsbeginn (später eingehende Anmeldungen werden bei genügend freien Plätzen akzeptiert)
Anmeldung	Schriftlich mit Anmeldeformular in dieser Broschüre an die Schuladresse. Das Anmeldeformular kann auch auf der Website weiterkommen.ch heruntergeladen werden.
Allgemeine Geschäftsbedingungen	Siehe Webseite weiterkommen.ch > Kursangebot/AGB
QR-Code zum Angebot	



Berufsbilder

- **Marketingfachleute** arbeiten in allen Branchen, analysieren dabei stets das Marktgeschehen. Sie konzipieren und planen Marketingaktivitäten und setzen diese selbst oder mit Hilfe von Spezialisten um. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle wirtschaftlichen Güterarten und alle Marketinginstrumente. Sie unterstützen die Marketingabteilung in ihren Aufgaben oder verantworten selbstständig einen Teilbereich des Marketings, beispielsweise im digitalen Marketing oder im Produktmanagement. Absolventinnen und Absolventen dieses Lehrgangs übernehmen anspruchsvolle Tätigkeiten. Sie erbringen den Nachweis, dass sie die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzen, um im Bereich Marketing höheren beruflichen Ansprüchen zu genügen.
- **Verkaufsfachleute** arbeiten in allen Branchen und mit allen wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Sie gestalten und realisieren auf Basis definierter quantitativer sowie qualitativer Ziele den persönlichen Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in ihrem Verkaufsgebiet. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben und pflegen und entwickeln selbst Kundenbeziehungen. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich auf alle Verkaufsprozesse; von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistungen und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

Ausbildungsziele

- Nachwuchskräfte, welche bereits im Marketing oder Verkauf tätig sind, werden optimal auf die eidg. Berufsprüfung für Marketingfachleute vorbereitet
- Erarbeiten von Basiswissen im Marketing und Verkauf für den beruflichen Alltag
- Die Marketing- und Verkaufstätigkeit verlangt heute analytisches und vor allem systematisches, ganzheitliches Denken und Arbeiten. Das wird in unserer Ausbildung stark gefördert und geübt.
- Schaffen der Voraussetzungen, um die berufliche Weiterbildung fortzusetzen: Verkaufsleiter, Kommunikationsleiter, Marketingleiter

Unterrichtsformen

Wir legen grossen Wert auf eigenverantwortliches Lernen: Aktuelle Lehr- und Lernformen (kurze Vorträge, Plenumsdiskussionen, Gruppen- und Einzelfallstudien, Tests) werden durch Frontalunterricht ergänzt. Die Bildung von Lerngruppen wird sehr empfohlen.

Der Unterricht im Lehrgang orientiert sich an den Kompetenzbereichen, wie sie im Reglement von Suxsess, dem Prüfungsverband der Marketing- und Verkaufsfachleute, beschrieben sind. Er wird von Lehrkräften aus Schule und Praxis vermittelt. Von den Teilnehmenden wird eine aktive Teilnahme gefordert. Die Präsentation von Gruppenarbeiten und Fallstudien bietet Gelegenheit, vor einem kritischen Publikum zu agieren.

Der Umgang mit digitalen Medien, das digitale Wissensmanagement, das Nutzen von Apps im Büroalltag hat in letzter Zeit neue Dimensionen erreicht. In diesem Lehrgang setzen Sie Ihren eigenen Laptop ein. So erhalten Sie nicht nur Zugriff auf alle digitalisierten Lerninhalte, Sie erwerben auch umfassende Kompetenzen im Umgang mit digitalen Medien.

Die Erarbeitung der Kenntnisse im Grundlagenmarketing erfolgt als 'Blended Learning' – eine Kombination von Präsenzunterricht und vorbereitende Lernsequenzen in einem Lernmanagementsystems (LMS). Rund 4 Lektionen werden durch das LMS abgedeckt.

Lehrkräfte

Das Dozententeam setzt sich aus erfahrenen Personen aus der Praxis zusammen.

Lehrgangsaufbau

Die Ausbildung zur Marketingfachperson ist in **vier Teile** gegliedert, die mit 2.5 Semestern gleichzusetzen sind.

- **Grundlagen**
- **Aufbausemester**
- **Vertiefungssemester**
- **Prüfungsvorbereitung**

Die überschneidenden Inhalte werden gemeinsam unterrichtet, die spezifischen getrennt.

Grundlagen + Aufbausemester

Im 1. Semester geht es vor allem darum, die Kenntnisse in den einzelnen Marketing-Bereichen zu festigen. Sie lernen die Instrumente des Marketing-Mix im Detail kennen und auch damit umzugehen. Bei den Grundlagen geht es darum eine Basis in Betriebsbuchhaltung, Finanz- und Rechnungswesen und Kalkulation zu schaffen. Das Schwergewicht liegt in den folgenden Bereichen: Marketing-Konzept, Marktforschung, Statistik, Verkaufsplanung, Integrierte Kommunikation (Werbung, Verkaufsförderung, PR), Rechnungswesen und Distribution.

Am Ende des 1. Semesters wird mit einer Zwischenprüfung abgeklärt, ob Sie den Stoff verstanden haben und wo allenfalls noch Lücken bestehen.

Vertiefungssemester und Prüfungsvorbereitung

In den Vertiefungsfächern geht es bei der **Vertiefungsrichtung Marketing** darum Konzepte zu erstellen, Digitales Marketing zu betreiben und Kommunikationsinstrumente zu entwickeln und diese einzusetzen.

Die **Vertiefungsrichtung Verkauf** plant Verkaufsaktivitäten, betreut Verkaufsprozesse und stellt diese administrativ sicher. Die Umsetzung von Verkaufsinteraktionen ist ein weiterer Schwerpunkt.

Schlussendlich zählt der erfolgreiche Abschluss. Darauf bereiten wir Sie intensiv vor. Lehrgangleitung und Dozierende organisieren mit den Kursteilnehmenden Trainings- und Prüfungssequenzen. Dabei werden Fallstudien zu Hause gelöst und anschliessend im Unterricht besprochen. Zu allen Themen gibt es Aufgaben und Lösungen. Damit helfen wir laufend den Lernfortschritt zu überprüfen.

Der schulinterne Abschluss simuliert die eidg. Prüfung. Neben der Intensivvorbereitung auf die schriftlichen und mündlichen Prüfungsteile liegt ein weiteres Schwergewicht beim Üben und Trainieren mit Fallstudien.

Das Diplom

Marketingfachleute BZWW bzw. Verkaufsfachleute BZWW

Am BZWW können die Kursteilnehmerinnen und -Kursteilnehmer das Diplom «**Marketingfachleute BZWW**» bzw. «**Verkaufsfachleute BZWW**» erlangen. Dieses grenzt sich bewusst von der eidg. Berufsprüfung ab.

Bedingungen zum Bestehen des internen Diploms: Regelmässiger Unterrichtsbesuch (mindestens 75%), Leistungsbeurteilung während des ganzen Kurses, Teilnahme am Fallstudien-Training, Schlussprüfung mündlich und schriftlich. Die genauen Bedingungen regelt das Prüfungsreglement.

Das Diplom «**Marketingfachleute BZWW**» bzw. «**Verkaufsfachleute BZWW**» ist im Kursgeld inbegriffen.

Profit vom Konzept

- Sie frischen bisherige Kenntnisse auf und erwerben viel neues Wissen
- Sie arbeiten sowohl offline als auch online in kleinen, übersichtlichen Gruppen
- Sie nutzen die Gruppendynamik
- Sie geben Ihre Erfahrungen weiter und profitieren von den Erfahrungen anderer (Kolleginnen/Kollegen und Dozenten)
- Sie profitieren vom intensiven Fallstudientraining, dem A und O für die eidg. Prüfung
- Sie erwerben sich zusätzliche Arbeitstechniken im digitalen Raum und bauen so Ihre eigenen digitalen Kompetenzen aus

Anforderungen

- Die Ausbildung steht allen offen, welche über einen Fähigkeitsausweis eines Berufes mit mindestens dreijähriger Grundausbildung verfügen
- Sie bringen Freude am Lernen mit und verfügen über den Willen, sich zwei Semester lang einer intensiven Ausbildung zuzuwenden, den Unterricht regelmässig zu besuchen und die Hausaufgaben zu erledigen
- Sie sind deutscher Muttersprache oder verfügen über gute deutsche Sprachkenntnisse
- Sie sind bereit im Lehrgang mit digitalen Medien zu arbeiten und sich falls nötig einen eigenen Laptop zu beschaffen.

Die Zulassungsbedingungen zur eidg. Prüfung

Zur eidg. Berufsprüfung wird zugelassen, wer:

- a) den Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung erbringt

oder

- b) ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, ein Diplom einer staatlich anerkannten, mindestens dreijährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt
und
- c) über mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.

Ebenfalls zur Prüfung zugelassen wird, wer:

- a) den Nachweis eines eidgenössischen Berufsattests (EBA) eines Berufes mit mindestens zweijähriger beruflicher Grundbildung erbringt
und
- b) über mindestens drei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.

Vorabklärung

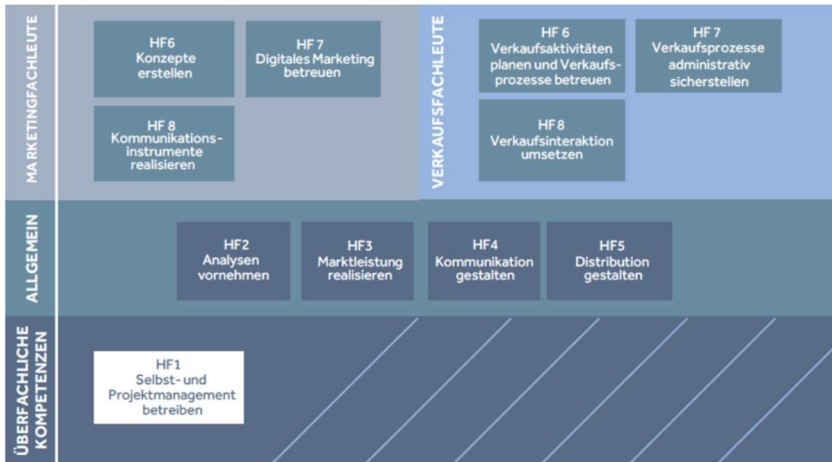
Bei Unsicherheit über die Prüfungszulassung kann über den Verband eine Vorabklärung vorgenommen werden. Wir empfehlen im Zweifelsfalle, die Zulassung vor Beginn des Bildungsgangs bei der Prüfungskommission schriftlich abklären zu lassen.

Handlungsfelder MFL und VFL

Neu werden die Marketing- und Verkaufsfachleute in acht Handlungsfeldern geprüft. Die Handlungsfelder HF1 bis und mit HF5 werden von den Marketing- wie auch von den Verkaufsfachleuten abgelegt und bilden die Grundlagen. In den Handlungsfeldern HF6 bis und mit HF8 findet die Spezialisierung statt.

Die Handlungsfelder werden nur stichwortartig aufgelistet. In der Wegleitung zum Prüfungsreglement sind die einzelnen Prüfungsfächer im Detail beschrieben. Die Wegleitung kann bei www.sucess.org heruntergeladen werden.

Handlungsfelder Marketingfachleute und Verkaufsfachleute



Gemeinsame Handlungsfelder

HF1: Selbst- und Projektmanagement betreiben

- Mitarbeit in Projekten
- Meetings und Workshops organisieren
- wirksame Arbeitstechniken einsetzen

HF2: Analysen vornehmen

- Die Entwicklung einer Marke, die Bedürfnisse und Zufriedenheit der Kunden und die Konkurrenz erfassen
- relevante Studien, Marktdaten, Print- und Onlinemedien sowie Paneldaten analysieren
- Kundenreklamationen sowie den Absatz-, Umsatz- und Gewinnverlauf analysieren

HF3: Marktleistung realisieren

- Prüfung von Ideen hinsichtlich Realisierbarkeit
- Ergebnisse vorgesehenen Partnern bzw. Leistungsträgern präsentieren, um diese dafür zu gewinnen
- Preisdiskussionen mit den Kunden führen und über allfällige Preisnachlässe entscheiden

HF4: Kommunikation

- basierend auf aktuellen Verkaufszahlen und Rückmeldungen der Kunden die relevanten Kommunikationsinstrumente planen
- Konzepte erstellen und die verschiedenen Massnahmen realisieren
- massgeschneiderte Kundenbindungsmassnahmen entwerfen

HF5: Distribution gestalten

- Vertriebsart und -form ausarbeiten und umsetzen
- Attraktivität der verschiedenen Kanäle und Absatzstufen erheben bzw. bewerten
- Distributionsprozesse analysieren und Optimierungsmassnahmen beherrschen

Vertiefung Marketingfachleute

HF6: Konzepte erstellen

- anhand von Analysen, operative Konzepte entwickeln
- Ziele definieren und darauf basierend entsprechende Massnahmenpläne entwickeln
- Bearbeitung von Themen wie Markenpolitik, Markenführung sowie Sortimentpolitik

HF7: Digitales Marketing betreuen

- sich intensiv mit den verschiedenen digitalen Kanälen auseinandersetzen
- digitale Kampagnen planen und realisieren
- Instrumente im Bereich SEO (Suchmaschinenoptimierung) und Mobile-Applikationen einsetzen können

HF8: Kommunikationsinstrumente

- die Kommunikationsmassnahmen im Marketingkonzept festlegen
- die Zielgruppen, den Zeithorizont sowie das Budget definieren
- Briefings an Agenturen verfassen

Vertiefung Verkaufsfachleute

HF6: Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen

- sich auf die Kontakte vorbereiten und Terminvereinbarungen sowie Kaltbesuche realisieren
- die erweiterten Kundenbedürfnisse erkennen und daraus ergänzende Angebote kreieren
- eine optimale Umsatz- und Einsatzplanung erstellen

HF7: Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen

- Soll-Ist-Vergleiche über verschiedene Zielvorgaben durchführen und entsprechende Kontrollpläne erarbeiten
- die administrativen Verkaufsprozesse ganzheitlich betreuen
- Pflege aller Aktivitäten im CRM verantworten

HF8: Verkaufsinteraktion umsetzen

- eine Bedarfsanalyse erstellen und die Erfolgchancen einschätzen
- Verkaufsgespräche und Verhandlungen führen, Einwände entkräften und den Verkaufsabschluss erzielen
- die Details der Auftragsabwicklung mit dem Kunden fixieren und überwachen

Prüfungsvorbereitung zur eidgenössischen Prüfung

Die solide und intensive Prüfungsvorbereitung bildet einen wichtigen Baustein hinsichtlich der eidg. Prüfung. Es werden in jedem Prüfungsteil mehrere «alte» Prüfungen gelöst und detailliert besprochen. Für die Vorbereitung zur mündlichen Prüfung werden Prüfungssimulationen durchgeführt.

Fachgebiete Aufbausemester MFL und VFL

Lernfelder	Präsenz- studium	Online- Studium	Selbst- studium
Einstieg Grundlagen Rechnungswesen	16	teilweise	40
Einstieg Grundlagen Marketing	8	teilweise	
Kickoff «Selbstangeleitetes Lernen»	8		
Marketingkonzept	12	4	30
Verkauf, Verkaufsplanung	12	4	30
Integrierte Kommunikation	12	4	30
Marktforschung/Betriebsstatistik	16	8	50
Distribution	8	4	20
Rechnungswesen/Controlling	4	4	20
Projekt- und Selbstmanagement	4	4	20
<i>Interne Prüfung Teil 1</i>	<i>6</i>		
Total	100	32	240

Fachgebiete Vertiefungssemester und Prüfungsvorbereitung Marketingfachleute

Lernfelder	Präsenz- studium	Online- Studium	Selbst- studium
Überbetriebliche Kompetenzen (Selbst-, Projektmanagement, Recht etc.)	24	0	40
Fachkompetenzen Marketing aus HF6-8 (M-Konzept, Digitales Marketing, IK)	52	20	140
Prüfungsvorbereitung (FS-Training)	52	16	80
<i>Interne Prüfung Teil 2 schriftlich</i>	<i>11.5</i>		
<i>Interne Prüfung Teil 3 mündlich</i>	<i>3.5</i>		
Total	128	36	240

Fachgebiete Vertiefungssemester und Prüfungsvorbereitung Verkaufsfachleute

Lernfelder	Präsenz- studium	Online- Studium	Selbst- studium
Überbetriebliche Kompetenzen (Selbst-, Projektmanagement, Recht etc.)	24	0	40
Fachkompetenzen Verkauf aus HF6-8 (Verkaufsaktivitäten)	52	20	120
Prüfungsvorbereitung (FS-Training)	52	16	80
<i>Interne Prüfung Teil 2 schriftlich</i>	<i>11.5</i>		
<i>Interne Prüfung Teil 3 mündlich</i>	<i>3.5</i>		
Total	128	36	240

Die Angaben beruhen auf Erfahrungswerten. Je nach Vorwissen und Lerntempo kann sich der Lernaufwand für das Selbststudium ändern. Eine Lernstunde beinhaltet 45 Minuten lernen und 15 Minuten Lernpause. Eine Lektion im Präsenzunterricht dauert 45 Minuten.

Übersicht Lektionenaufteilung MFL und VFL

Semester	Grundlagen	Aufbau	Vertiefung	Prüfungs- Vorbereitung	Total
Lernfelder	Wochenlektionen				
Einstieg Grundlagen Rechnungswesen	16				16
Einstieg Grundlagen Marketing	8				8
Kickoff «Selbstangeleitetes Lernen»		8			8
Marketingkonzept		16			16
Verkauf, Verkaufsplanung		16			16
Integrierte Kommunikation		16			16
Marktforschung/Betriebsstatistik		24			24
Distribution		12			12
Rechnungswesen/Controlling		8			8
Projekt- und Selbstmanagement		8			8
<i>Interne Prüfung Teil 1</i>		<i>6</i>			<i>6</i>
Überbetriebliche Kompetenzen (Selbst-, Projektmanagement, Recht etc.)			24		24
Fachkompetenzen in Vertiefungsrichtung Marketing bzw. Vertiefungsrichtung Verkauf			72		72
Prüfungsvorbereitung s+m (FS-Training)				68	68
<i>Interne Prüfung Teil 2 schriftlich</i>				<i>11.5</i>	<i>11.5</i>
<i>Interne Prüfung Teil 3 mündlich</i>				<i>3.5</i>	<i>3.5</i>
Total	24	108	96	68	296

Kompetenzbereiche der eidgenössischen Berufsprüfung (SBFI-Prüfung)

	Prüfungsteile für MFL und VFL	Art	Zeit
1	Grundlagenwissen Marketing	schriftlich	120 Min.
2.1	Geleitete Fallstudie M+V	schriftlich	180 Min.
3	Postkorb	schriftlich	90 Min.

	Prüfungsteile für Fachrichtung MFL		
2.2	Geleitete Fallstudie Planung	schriftlich	180 Min.
2.3	Geleitete Fallstudie Umsetzung	schriftlich	120 Min.
4.1	Präsentation (inkl. Vorbereitung 120 Min.)	mündlich	140 Min.
4.2	Fachgespräch	mündlich	30 Min.
5.1	Erfolgskritische Situationen (MFL)	mündlich	30 Min.

	Prüfungsteile für Fachrichtung VFL		
2.2	Geleitete Fallstudie Planung	schriftlich	180 Min.
2.3	Geleitete Fallstudie Umsetzung	schriftlich	120 Min.
4.1	Präsentation (inkl. Vorbereitung 120 Min.)	mündlich	140 Min.
4.2	Fachgespräch	mündlich	30 Min.
5.2	Rollenspiel (VFL)	mündlich	30 Min.

Prüfungsgebühr

Die eidg. Prüfungsgebühren von ca. Fr. 2'500.– (Stand 2024, Änderungen vorbehalten) sind NICHT im Kursgeld enthalten und direkt mit der Anmeldung zur eidg. Prüfung an den Trägerverein zu bezahlen.

Die Berufsprüfung

Marketingfachleute und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

Die eidg. Prüfung wird zentral durch den Prüfungsverband Suxsess (www.suxsess.org) durchgeführt und gliedert sich in einen schriftlichen und einen mündlichen Teil.

Die näheren Einzelheiten regelt das Prüfungsreglement des SBFJ.

Träger der eidg. Prüfung sind:

- Swiss Marketing (SMC)
- Kaufmännischer Verband Schweiz
- Gesellschaft für Marketing (GfM)
- Schweizer Dialogmarketing Verband (SDV)

Wer die eidg. Prüfung besteht, ist berechtigt, sich als «**Marketingfachmann / Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis**» oder «**Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis**» zu bezeichnen und diesen Titel öffentlich zu führen.

Schuladresse

Bildungszentrum für Wirtschaft

Weiterbildung

Schützenstrasse 11

Postfach 112

8570 Weinfelden

Telefon 058 345 75 75

weiterkommen.ch

weiterbildung@bzww.ch

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt.

Auskunft und Beratung

Erteilen das Sekretariat Weiterbildung, der Lehrgangleiter oder der Leiter der Weiterbildung, Herr Roger Peter.