



**B**

**ÉCOLE COMMERCIALE  
WIRTSCHAFTSSCHULE**

# MARKETING UND VERKAUF

[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

# INHALTSVERZEICHNIS

ERFOLG BEGINNT AN DER BFB	3
ÜBERSICHT	4
AUSKUNFT UND BERATUNG	5
1. EVENTMANAGER/ -IN	6
2. SACHBEARBEITER/-IN MIT MARKETING- UND VERKAUFSDIPLOM BFB / edupool.ch	8
3. FACHFRAU / FACHMANN MARKETING MIT EIDG. FACHAUSWEIS	12
4. FACHFRAU / FACHMANN VERKAUF MIT EIDG. FACHAUSWEIS	17
5. KOMBILEHRGANG FÜR MARKETINGFACHLEUTE	22
6. KOMBILEHRGANG FÜR VERKAUFSFACHLEUTE	24
INFORMIERT BLEIBEN	26
KONTAKT	27

# ERFOLG BEGINNT AN DER BFB

Die BFB Bildung Formation Biel-Bienne ist ein erfolgreicher, zweisprachiger Bildungspartner für die Wirtschaft in Biel, im Seeland und am Jurasüdfuss. Die Grund- und Weiterbildung ist breit gefächert, praxisnah und leistungsorientiert. Die BFB legt Wert auf hohe Bildungsqualität und nimmt die Bedürfnisse und Anliegen der Weiterbildungskunden und Auftraggeber ernst.

## **HOHER PRAXISBEZUG IM UNTERRICHT**

Wir gestalten die Ausbildung praxisorientiert. Denn wir sind überzeugt, dass nur so der Erfolg an der Prüfung und im Berufsalltag erreicht wird. Unsere Referentinnen und Referenten sind Fachleute aus der Praxis und bringen ihre Erfahrungen und Beispiele in den Unterricht ein. Die Theorie wird mit der Praxis verknüpft. Neben Fallstudien und Übungen wird auch Wert auf den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden gelegt.

## **SELBSTSTUDIUM UND PRÄSENZUNTERRICHT – EIN WICHTIGES ZUSAMMENSPIEL**

Wir fördern das selbstverantwortliche Lernen. Denn das Selbststudium in Form von Lektüre, gezielten Aufgaben und Wiederholung ist massgebend für den Lernerfolg. So erhalten die Teilnehmenden Vorbereitungsaufgaben und können im Unterricht gezielt Fragen stellen, oder sie können nach dem Unterricht Aufgaben zur Vertiefung des Stoffes lösen. Auf der Lernplattform finden Sie weiterführenden Stoff, aber auch Lösungen und Prüfungsaufgaben.

## **ÜBERDURCHSCHNITTliche ERFOLGSQUOTEN AN EXTERNEN PRÜFUNGEN**

Die Erfolgsquoten der Teilnehmenden der BFB an externen Prüfungen (eidgenössische Fachausweise oder edupool.ch) liegen in der Regel über dem schweizerischen Durchschnitt.

## **INDIVIDUELLE BERATUNG UND BETREUUNG**

Bei uns erhalten Sie eine individuelle Beratung und Betreuung. Bereits vor der Anmeldung beraten wir Sie gerne bezüglich dem passenden Weiterbildungsangebot. Während dem ganzen Lehrgang sind wir für Ihre Fragen da und begleiten Sie optimal bei der Vorbereitung auf die Schlussprüfungen.

# ÜBERSICHT

## MARKETING UND VERKAUF

Willkommen in der faszinierenden Welt des Marketings und des Verkaufs. Assistent/innen bzw. Sachbearbeiter/innen Marketing und Verkauf sind in der Wirtschaft als praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeitende gefragt. Zusätzlich haben sie eine gute Basis für weiterführende Ausbildungen.



# AUSKUNFT UND BERATUNG

## HABEN SIE FRAGEN?

Das Team der Weiterbildung BFB ist Ihnen gerne behilflich. Für Fragen und weitere Informationen stehen Ihnen gerne die folgenden Personen zur Verfügung.



## LEHRGANGSLEITUNG LEHRGÄNGE MARKETING + VERKAUF

BFB – Bildung Formation Biel-Bienne

Brigitte Burkhardt

E-Mail: [brigitte.burkhardt@bfb-bielbienne.ch](mailto:brigitte.burkhardt@bfb-bielbienne.ch)



## ADMINISTRATIVE BETREUUNG

Kim Schmid

Telefon: 032 328 30 27

E-Mail: [kim.schmid@bfb-bielbienne.ch](mailto:kim.schmid@bfb-bielbienne.ch)

# 1. EVENTMANAGER/-IN

## **BESCHREIBUNG**

Dieser intensive, praxisorientierte Kompaktkurs vermittelt Ihnen methodische, strategische und operative Kenntnisse um erfolgreiche Events zu planen und zu realisieren. Sie erkennen die Zusammenhänge vom Konzept über die Planung, Organisation bis zur Durchführung und Nachbearbeitung. Ebenso verstehen Sie das Zusammenspiel der verschiedenen Kommunikationsinstrumente im Rahmen der integrierten Kommunikation. Sie lernen einen Event zu konzipieren unter Berücksichtigung der Marketinggrundlagen, die Zusammenarbeit mit externen Partnern kompetent zu koordinieren und kennen die rechtlichen Aspekte.

## **ABSCHLUSS**

Kursbestätigung «Eventmanager/-in BFB»

## **INHALTE**

- Grundlagen schaffen, Briefing, Grobkonzept
- Detailplanung, Dramaturgie, Inszenierung
- Begleitkommunikation, Kommunikationsinstrumente und deren Einsatz
- Teilnehmerhandling, Ablaufplanung, Nachhaltigkeit, Risikomanagement, Event-Catering und rechtliche Aspekte
- Projektorganisation, Auftrittskompetenz, Erfolgskontrolle, Nachbearbeitung

## **ZIELPUBLIKUM**

- Eventverantwortliche bei KMU's
- Marketingpraktiker, welche sich auf eine Verantwortung als Eventmanager/in vorbereiten möchten
- Mitarbeitende in Werbe- und PR-Agenturen
- Personen aus Non-Profit Organisationen, politischen Parteien und Behörden
- Verantwortliche aus dem Tourismus- und Städtemarketing
- Verantwortliche in Kulturinstitutionen und aus dem professionellen Sportmarkt

## **ZULASSUNG/VORAUSSETZUNG**

Keine speziellen Voraussetzungen nötig.

## LEKTIONENÜBERSICHT (ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN)

<b>Fach</b>	<b>Total</b>
Planung und Durchführung eines Events, Briefing, Grobkonzept	8
Detailplanung, Dramaturgie, Inszenierung	8
Begleitkommunikation, Kommunikationsinstrumente und Einsatz	8
Nachhaltigkeit, Projektorganisation, Catering, rechtliche Aspekte,	8
Auftrittskompetenz, Erfolgskontrolle, Nachbearbeitung	8
<b>Total</b>	<b>40</b>

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

## 2. SACHBEARBEITER/-IN MIT MARKETING- UND VERKAUFSDIPLOM BFB / edupool.ch

### BESCHREIBUNG

Sie erarbeiten sich ein solides Grundwissen in Marketing und Verkauf und vertiefen dieses mit vielen Praxisbeispielen. Mit dieser Ausbildung finden Sie leichter den beruflichen Einstieg im Marketing oder Verkauf und können spannende Aufgaben übernehmen.

### ABSCHLUSS

Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom BFB

Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch (externe Prüfung)

### INHALTE

- Modul Projekt- und Selbstmanagement
- Modul Marketing und Marktforschung
- Modul Marketingkommunikation/PR/Online
- Modul Verkauf und Distribution
- Modul Kalkulation/Preisgestaltung

### ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an nachfolgende Personen:

- Sachbearbeiter/in mit Aufgaben in Marketing, Werbung, Kundenservice oder Verkauf
- Assistentin/Assistent eines Geschäftsleiters, Marketing- oder Verkaufsleiters, Key-Account- und Product-Managers
- Absolvent/in einer Berufslehre auf der Suche nach einer Qualifikation für den Einstieg in die Branche Marketing und den Verkauf
- Mitarbeitende im Detailhandel, die ihre Kernkompetenz erweitern und ergänzen wollen
- Mitarbeitende im Innen- oder Aussendienst und die sich vorgenommen haben, ihre Kundenkontakte effizienter und erfolgreicher zu gestalten

### ZULASSUNG/VORAUSSETZUNG

Interessierte bringen vorzugsweise eine kaufmännische, technische oder handwerkliche Berufsbildung oder eine Ausbildung im Detailhandel mit. Erste Praxiserfahrung im Marketing/Verkauf ist von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.

### PRÜFUNGSTRÄGERSCHAFT

Für die externe Prüfung: edupool.ch

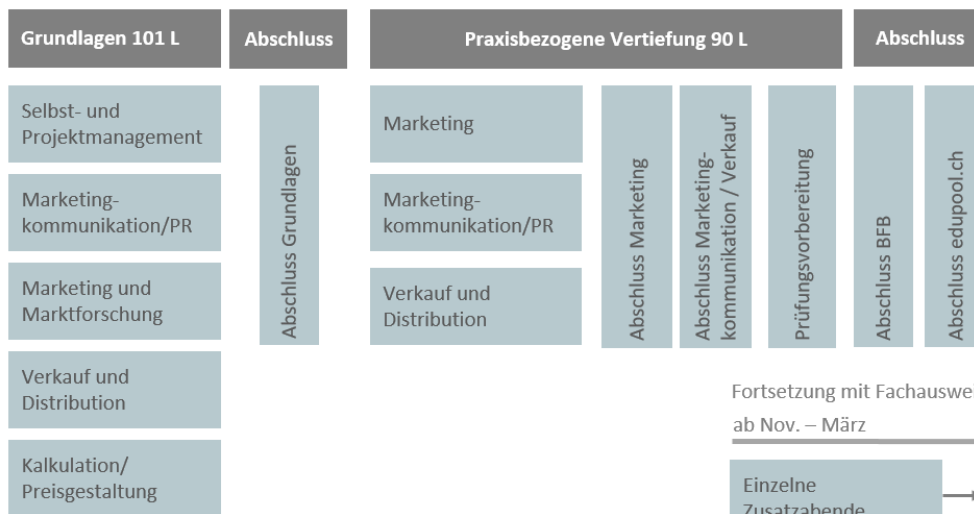


## AUFBAU DES LEHRGANGS

Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom BFB / edupool.ch

Okt. – März

April – Nov.



## LERNINHALTE DER MODULE

### Modul Selbstmanagement

- Persönliche Ziele  
Zeitplanung, Entscheiden/Prioritäten setzen
- Zeitplanung realisieren/Umgang mit Stress
- Sitzungen organisieren
- Basiskompetenzen der Kommunikation
- Kommunikationstechniken
- Präsentieren, Rhetorik/Persönlichkeit

## **Modul Projektmanagement**

- Grundbegriffe des Projektmanagements
- Vorgehensmethodik, Projektziele definieren
- Stakeholdermanagement
- Projektorganisation planen, Projektstrukturplan
- Ablauf- und Terminplanung

## **Modul Marketing und Marktforschung**

- Grundlagen des Marketings, Funktion, Entwicklung, Markt, Marktsystem
- Inhalt und Aufbau eines Marketingkonzeptes, SWOT-Analyse, Marktsegmente
- Marketingmix und Marketinginfrastruktur, Produkt/Sortiment/Marke, Preis, Kommunikation, Distribution
- Marktforschung Marktgeschehen analysieren
- Vertiefung der Grundlagen im Marketing
- Anwendung des Gelernten in praxisorientierten Fallstudien

## **Modul Marketingkommunikation/Public Relations**

- Grundlagen der Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Einführung in die Kommunikationsinstrumente
  - Werbung
  - Verkaufsförderung
  - Public Relations
  - Sponsoring
  - Event Management
  - Direct Marketing
  - Online und Mobile Marketing
- Vertiefung der Grundlagen aller Kommunikationsinstrumente
- Anwendung des Gelernten in praxisorientierten Fallstudien

## **Rechnungswesen**

- Zusammenspiel Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung
- Aufbau eines Kostenrechnungssystems
- Berechnung von Gemeinkostenverrechnungssätzen
- Kalkulation im Handel (Zuschläge, Margen)
- Zuschlagskalkulationen erstellen (auf-/absteigend)
- Kostenverläufe (Fixkosten, variable Kosten)
- Berechnung einfacher Deckungsbeiträge
- Break-even berechnen (mengenmässig, umsatzmässig)

## Modul Verkauf und Distribution

- Verkauf im Marketingsystem
- Rolle des Innen- und Aussendienstes
- Verkaufsformen
- Einflussfaktoren auf die Verkaufstätigkeit
- Käufertypen und deren Bedürfnisse
- Preis- und Margenberechnungen
- Offert- und Reklamationswesen
- CRM
- Messen und Ausstellungen
- Vertiefung der Grundlagen im Verkauf
- Verhandlungstechnik
- Anwendung des Gelernten in praxisorientierten Fallstudien

## LEKTIONENÜBERSICHT (ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN)

Fach	Lektionen
Einführung / Lernseminar	5
Projekt- und Selbstmanagement	32
Marketing / Marktforschung	40
Marketingkommunikation / Public Relations	48
Verkauf / Distribution	32
Rechnungswesen	20
Prüfungsvorbereitung	14
<b>Total</b>	<b>191</b>

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

# 3. FACHFRAU / FACHMANN MARKETING MIT EIDG. FACHAUSWEIS

## BESCHREIBUNG

Marketing- und Verkaufsfachleute zeichnen sich aus durch gutes Marketing- und Verkaufsknow-how und wissen, wie sie dies in der Praxis anwenden. Mit ihrer fundierten Methodenkompetenz übernehmen sie rasch Aufgabenbereiche und haben das Do-how, um diese effizient und erfolgreich zu bearbeiten. Marketing und Verkaufsfachleute sind gesuchte Fachkräfte in Grossunternehmungen und KMU's.

Marketingfachleute arbeiten in allen Branchen. Sie analysieren den Markt und erarbeiten zielgruppengerechte Marketingkonzepte und setzen diese selber oder mit Hilfe von Spezialist/innen um. Sie unterstützen die Marketingleitung und verantworten selbstständig einen Teil des Marketings. Beispielsweise im digitalen Marketing oder im Produktmanagement.

## ABSCHLUSS

Marketingfachmann / Marketingfachfrau BFB

Marketingfachmann / Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis (externe Prüfung)

## INHALTE

- Selbst- und Projektmanagement
- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Konzepte erstellen
- Digitales Marketing betreuen
- Kommunikationsinstrumente realisieren
- Prüfungssimulation und Besprechung

## INTENSIV-PRÜFUNGSTRAINING INBEGRIFFEN

- 2 Tage Intensiv-Prüfungstraining schriftlich für die optimale Vorbereitung für die Berufsprüfung Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
- 1 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich für die optimale Vorbereitung für die Berufsprüfung Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis

## ZIELPUBLIKUM

- Sachbearbeitende mit Verantwortung und Aufgaben in den Bereichen Marketing, Werbung, PR, Messen, Events/Sponsoring und Verkauf
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing-/Verkaufsleitenden Produkt-Manager/innen
- Mitarbeitende von Kommunikationsagenturen
- Mitarbeitende des Aussen- und Innendienstes mit Weiterentwicklungspotenzial
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine Laufbahn im Marketingberuf vorbereiten

## ZULASSUNG/VORAUSSETZUNG

Teilnehmende erfüllen die Zulassungsbedingungen der externen Berufsprüfung.

## PRÜFUNGSTRÄGERSCHAFT

Prüfungssekretariat Marketingfachleute

c/o suxxess.org

[www.suxxess.org/Studierende/Marketingfachleute](http://www.suxxess.org/Studierende/Marketingfachleute)

## AUFBAU DES LEHRGANGS

Marketing- / Verkaufsfachfrau /-fachmann mit eidg. Fachausweis							
Okt. – März		April – Sept.		Okt. – Feb.	Feb. – April		
Grundlagen 125 L	Zwischenprüfung	Vertiefung + 128 L	Vertiefungsmodule	Abschluss			
Selbst-/Projektmanagement	März Zertifikatsprüfung	Marketing	<b>Marketingfachleute 64 L</b> Konzepte erstellen Digitales Marketing betreuen Kommunikationsinstrumente realisieren	2 Tage Februar Intensiv-Prüfungstraining schriftlich	2 Tage März eidg. Prüfung MFL & VFL schriftlich		
Verkauf		Marketingkommunikation/PR					
Marketing		Distribution	<b>Verkaufsfachleute 64 L</b> Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen Verkaufsprozesse administrativ Sicherstellen Verkaufsinteraktionen umsetzen			1 Tag April Intensiv-Prüfungstraining mündlich	1 Tag April eidg. Prüfungen MFL & VFL mündlich
Marketingkommunikation/PR		Marktforschung/Statistik					
Rechnungswesen		Recht		Rechnungswesen			

### LERNINHALTE

#### Selbst- und Projektmanagement

- Eigenes Informationsmanagement
- Sich über Innovationen informieren
- Arbeitstechnik
- Umgang mit eigenen Ressourcen, Kompetenzentwicklung und Netzwerkpflge
- In Projekten mitwirken und leiten

#### Analysen vornehmen

- Marktgeschehen analysieren
- Marktkennzahlen, SWOT-Analysen
- Markt- und Umfeldanalysen
- Benchmarks erstellen

#### Marktleistung realisieren

- Marktleistung gestalten
- Verpackung mitgestalten
- Preise gestalten
- Qualitätsanforderungen sicherstellen

### **Kommunikation gestalten**

- Marke pflegen
- Customer-Relationship-Management (CRM) anwenden
- Verkaufsförderungen umsetzen
- Ausstellungen und Messen planen und umsetzen
- Product-Placement planen und umsetzen
- Kundenbindungsmassnahmen umsetzen

### **Distribution gestalten**

- Distributionsstufen und -kanäle festlegen
- Distributionsprozesse analysieren und optimieren
- Physische Distribution gestalten
- Kooperationen aufbauen und pflegen

## **VERTIEFUNGSMODUL MARKETING**

### **Konzepte erstellen**

- Markenführung betreiben
- Marketingkonzepte erstellen
- Mix für digitales Marketing erarbeiten
- Sortiment gestalten

### **Digitales Marketing betreuen**

- Onlineanalysen durchführen
- Digitale Kampagnen planen und umsetzen
- Controlling durchführen
- Social Media betreuen

### **Kommunikationsinstrumente realisieren**

- Klassische Kommunikationsmassnahmen planen und realisieren
- Sponsoring betreuen
- Dialogmarketing planen und umsetzen
- Produkt-PR planen und Artikel verfassen
- Mediaanfragen bearbeiten
- Medienkonferenzen mitorganisieren
- Medienmitteilungen verfassen
- Broschüren, Hauszeitschriften, Newsletter erstellen
- Kampagnen und Events verantworten
- Kommunikationskonzepte erstellen

## LEKTIONENÜBERSICHT (ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN)

<b>Fach</b>	<b>Total</b>
<b>Grundlagen</b>	
Kick-off / Teambildung / Lerntechnik	5
Selbstmanagement	16
Projektmanagement	16
Marketing / Marktforschung	20
Verkauf / Distribution	12
Rechnungswesen	16
Online- Marketing	12
Marketingkommunikation / Public Relations	20
Zertifikatsprüfung	4
<b>Total Grundlagenlektionen</b>	<b>121</b>
<b>Vertiefung Grundlagenlektionen für Fachausweise Marketing &amp; Verkauf</b>	
Kommunikation gestalten, Kommunikationsinstrumente	24
Marktleistungen realisieren	24
Marktforschung und Statistik	24
Kalkulationsmanagement, Rechnungswesen	20
Rechtliche und gesetzliche Grundlagen Kommunikationsrecht	8
Distribution, Verkauf	20
Präsentations- und Arbeitstechnik	16
<b>Total</b>	<b>132</b>
<b>Vertiefungsmodule für Fachausweise Marketing</b>	
Konzepte erstellen	24
Digitales Marketing betreuen	20
Kommunikationsinstrumente realisieren	20
<b>Total</b>	<b>64</b>
<b>Intensiv-Prüfungstrainings</b>	<b>24</b>
<b>Gesamttotal</b>	<b>341</b>

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss der Fachausweise entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)



# 4. FACHFRAU / FACHMANN VERKAUF MIT EIDG. FACHAUSWEIS

## BESCHREIBUNG

Willkommen in der faszinierenden Welt des Marketings und des Verkaufs. Assistent/innen bzw. Sachbearbeiter/innen Marketing und Verkauf sind in der Wirtschaft als praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeitende gefragt. Zusätzlich haben sie eine gute Basis für weiterführende Ausbildungen.

Marketing- und Verkaufsfachleute zeichnen sich aus durch gutes Marketing- und Verkauf Know-how und wissen, wie sie dies in der Praxis anwenden. Mit ihrer fundierten Methodenkompetenz übernehmen sie rasch Aufgabenbereiche und haben das Do-how diese effizient und erfolgreich bearbeiten. Marketing und Verkaufsfachleute sind gesuchte Fachkräfte in Grossunternehmungen und KMU's.

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und alle Güterarten. Ihr Arbeitsgebiet umfasst sämtliche Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistung und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsschabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

## ABSCHLUSS

Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau BFB

Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis (externe Prüfung)

## INHALTE

- Selbst- und Projektmanagement
- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
- Verkaufsinteraktion umsetzen
- Prüfungssimulation und Besprechung

## INTENSIV-PRÜFUNGSTRAINING INBEGRIFFEN

- 2 Tage Intensiv-Prüfungstraining schriftlich für die optimale Vorbereitung für die Berufsprüfung Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
- 1 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich für die optimale Vorbereitung für die Berufsprüfung Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
-

## ZIELPUBLIKUM

- Mitarbeitende im Verkaufsinnen- oder Aussendienst
- Detailhandelsangestellte
- Assistenten und Assistentinnen von Key Accounts, Verkaufsleitenden und des Produktmanagements
- Mitarbeitende im Telefonverkauf oder im Kundendienst
- Verkaufsingenieure, Verkaufsingenieurinnen
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine Laufbahn im Verkaufsberuf vorbereiten

## ZULASSUNG/VORAUSSETZUNG

Teilnehmende erfüllen die Zulassungsbedingungen der externen Berufsprüfung.

## PRÜFUNGSTRÄGERSCHAFT

Prüfungssekretariat Verkaufsfachleute

c/o suxxess.org

[www.suxxess.org/Studierende/Verkaufsfachleute](http://www.suxxess.org/Studierende/Verkaufsfachleute)

## AUFBAU DES LEHRGANGS



### LERNINHALTE

#### Selbst- und Projektmanagement

- Eigenes Informationsmanagement
- Sich über Innovationen informieren
- Arbeitstechnik
- Umgang mit eigenen Ressourcen, Kompetenzentwicklung und Netzwerkpflge
- In Projekten mitwirken und leiten

#### Analysen vornehmen

- Marktgeschehen analysieren
- Marktkennzahlen, SWOT-Analysen
- Markt- und Umfeldanalysen
- Benchmarks erstellen

#### Marktleistung realisieren

- Marktleistung gestalten
- Verpackung mitgestalten
- Preise gestalten
- Qualitätsanforderungen sicherstellen

### **Kommunikation gestalten**

- Marke pflegen
- Customer-Relationship-Management (CRM) anwenden
- Verkaufsförderungen umsetzen
- Ausstellungen und Messen planen und umsetzen
- Product-Placement planen und umsetzen
- Kundenbindungsmassnahmen umsetzen

### **Distribution gestalten**

- Distributionsstufen und ö-kanäle festlegen
- Distributionsprozesse analysieren und optimieren
- Physische Distribution gestalten
- Kooperationen aufbauen und pflegen

## **VERTIEFUNGSMODUL VERKAUF**

### **Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen**

- CRM führen, Berichte erstellen, Verkaufskontrollen durchführen
- Offerten erstellen, Vertragswesen, Offertadministration betreuen
- Hilfsmittel erstellen und einsetzen, Präsentationen durchführen

### **Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen**

- Identifikation und Selektion von potenziellen Kunden vornehmen
- Verkaufsaktivitäten planen, Touren planen
- Angebotsgrundlagen erarbeiten
- Operative Verkaufsplanung vornehmen
- Grundlagen für Entlohnung/Provisionierung zur Verfügung stellen
- Callcenter unterstützen
- After-Sales-Service sicherstellen
- Cross-Selling/Up-Selling sicherstellen
- Qualitätsmanagement sicherstellen

### **Verkaufsinteraktionen umsetzen**

- Kundengespräche terminieren und führen
- Verkaufsverhandlungen führen und Abschlüsse tätigen
- Das Unternehmen repräsentieren
- Kundenbetreuung sicherstellen

## LEKTIONENÜBERSICHT (ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN)

<b>Fach</b>	<b>Total</b>
<b>Grundlagen</b>	
Kick-off / Teambildung / Lerntechnik	5
Selbstmanagement	16
Projektmanagement	16
Marketing / Marktforschung	20
Verkauf / Distribution	12
Rechnungswesen	16
Online- Marketing	12
Marketingkommunikation / Public Relations	20
Zertifikatsprüfung	4
<b>Total Grundlagenlektionen</b>	<b>121</b>
<b>Vertiefung Grundlagenlektionen für Fachausweise Marketing &amp; Verkauf</b>	
Kommunikation gestalten, Kommunikationsinstrumente	24
Marktleistungen realisieren	24
Marktforschung und Statistik	24
Kalkulationsmanagement, Rechnungswesen	20
Rechtliche und gesetzliche Grundlagen Kommunikationsrecht	8
Distribution, Verkauf	20
Präsentations- und Arbeitstechnik	16
<b>Total</b>	<b>132</b>
<b>Vertiefungsmodulare für Fachausweise Verkauf</b>	
Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen	20
Berechnung rund um Betriebsleistungen	4
Rechtliche Grundlagen, Vertragsrecht, OR	8
Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen	16
Verkaufsinteraktion umsetzen	16
<b>Total</b>	<b>64</b>
<b>Intensiv-Prüfungstrainings</b>	<b>24</b>
<b>Gesamttotal</b>	<b>341</b>

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss der Fachausweise entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



# 5. KOMBILEHRGANG FÜR MARKETINGFACHLEUTE

## **EINLEITUNG**

Marketingfachleute sind gesuchte Fachkräfte in unterschiedlichsten Unternehmungen. Mit einem vertieften Wissen im Bereich Verkauf zeichnen Sie sich zusätzlich aus. Sie vereinen die beiden wichtigen Bereiche dank hoher Fachkompetenz und Know-how.

## **LERNZIELE**

Zusätzlich zum bereits erarbeiteten Marketingwissen erhalten die Marketingfachleute vertieftes Wissen von Spezialist/innen in den Bereichen der Verkaufsplanung und Verkaufsprozessen.

## **INHALTE**

- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- CRM führen, Verkaufskontrollen durchführen, Offerten erstellen
- Verkaufsaktivitäten planen, operative Verkaufsplanung vornehmen, Touren planen
- Grundlage für Entlohnung/Provisionen erarbeiten
- Callcenter unterstützen, After-Sales-Services herstellen
- Verkaufsverhandlungen führen und Abschluss tätigen
- Das Unternehmen präsentieren

## **ZIELGRUPPE**

Erfolgreiche Absolvent/-innen der Berufsprüfung eidg. Fachausweis Marketing ab Berufsprüfung 2019, die interessiert sind in beiden Disziplinen, Marketing und Verkauf, ein vertieftes Fachwissen und Methodenkompetenzen zu erlangen.

## **VORAUSSETZUNG**

Eidg. Fachausweis Marketing ab Berufsprüfung 2019.

Genügende Note (mind. 4) in den Fächern: Grundlagen, Postkorb und geleitete Fallstudie Marketing und Verkauf. (ungenügende Prüfungen müssen erneut absolviert werden. Kosten für Zusatzunterricht nach Aufwand.

Für die Zulassung an die Berufsprüfung Fachausweis Verkauf müssend die Zulassungsbedingungen der externen Berufsprüfung Verkauf erfüllt sein.

## **FORTSETZUNG**

Eidg. Dipl. Marketingleiter/in oder Verkaufsleiter/in

## **BESONDERES**

Ab Januar 2018 werden Absolvierende von Kursen, die auf eine eidgenössische Prüfung vorbereiten, finanziell unterstützt. Sie können beim Bund einen Antrag auf 50% Rückerstattung der Kurskosten stellen. Voraussetzungen sind die Absolvierung der Berufsprüfung sowie eine Zahlungsbestätigung der Schule.

## **DAUER**

17 Kursabende, 1 Semester

Detaillierter Stundenplan kann im Sekretariat angefordert werden.

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss der Fachausweise entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

# 6. KOMBILEHRGANG FÜR VERKAUFSFACHLEUTE

## **EINLEITUNG**

Verkaufsfachleute sind gesuchte Fachkräfte in unterschiedlichsten Unternehmungen. Mit einem vertieften Wissen im Bereich Marketing zeichnen Sie sich zusätzlich aus. Sie vereinen die beiden wichtigen Bereiche dank hoher Fachkompetenz und Know-how.

## **LERNZIELE**

Zusätzlich zum bereits erarbeiteten Verkaufswissen erhalten die Verkaufsfachleute vertieftes Wissen von Spezialist/innen in den Bereichen der Marketing, Marketingkommunikation/PR, und Online Marketing.

## **INHALTE**

- Marketingkonzepte erstellen, Markenführung betreiben, Sortiment gestalten
- Klassische Kommunikationsmassnahmen planen und realisieren
- Medienanfragen bearbeiten, Produkt- und PR planen und realisieren
- Kampagnen und Events verantworten, Kommunikationskonzept umsetzen
- Mix für digitales Marketing erarbeiten, digitale Kampagnen planen und umsetzen
- Controlling durchführen, Social Media betreuen

## **ZIELGRUPPE**

Erfolgreiche Absolvent/-innen der Berufsprüfung eidg. Fachausweis Verkauf ab Berufsprüfung 2019, die interessiert sind in beiden Disziplinen, Marketing und Verkauf, ein vertieftes Fachwissen und Methodenkompetenzen zu erlangen.

## **VORAUSSETZUNGEN**

Eidg. Fachausweis Verkauf ab Berufsprüfung 2019.

Genügende Note (mind. 4) in den Fächern: Grundlagen, Postkorb und geleitete Fallstudie Marketing und Verkauf. (ungenügende Prüfungen müssen erneut absolviert werden.

Kosten für Zusatzunterricht nach Aufwand.

Für die Zulassung an die Berufsprüfung Fachausweis Marketing sind alle bereits 2019 zugelassenen Kandidat/innen der Verkaufsprüfung Fachausweis.

## **FORTSETZUNG**

Eid. Dipl. Verkaufsleiter/in oder Marketingleiter/in



## **BESONDERES**

Ab Januar 2018 werden Absolvierende von Kursen, die auf eine eidgenössische Prüfung vorbereiten, finanziell unterstützt. Sie können beim Bund einen Antrag auf 50% Rückerstattung der Kurskosten stellen. Voraussetzungen sind die Absolvierung der Berufsprüfung sowie eine Zahlungsbestätigung der Schule.

## **DAUER**

18 Kursabende, 1 Semester

Detaillierter Stundenplan kann im Sekretariat angefordert werden

Detaillierte Informationen zu Daten, Preis und Anmeldeschluss der Fachausweise entnehmen Sie bitte unserer Homepage oder dem beiliegenden Factsheet.



[www.bfb-bielbienne.ch](http://www.bfb-bielbienne.ch)

# INFORMIERT BLEIBEN

Bleiben Sie informiert, abonnieren Sie unseren Newsletter und folgen Sie uns auf Social Media.

Anmeldung zum Newsletter Weiterbildung  
[www.bfb-bielbienne.ch/ueberdiebfb/newsletter](http://www.bfb-bielbienne.ch/ueberdiebfb/newsletter)

Erfahren Sie mehr und folgen Sie uns!



Facebook

---

@bildungformationbielbienne



Instagram

---

@bfbbielbienne



LinkedIn

---

BFB – Bildung Formation Biel-Bienne

## KONTAKT

BFB – Bildung Formation Biel-Bienne  
Robert Walser Platz 9,  
Postfach 189, 2501 Biel  
Tel. 032 328 30 75  
[weiterbildung@bfb-bielbienne.ch](mailto:weiterbildung@bfb-bielbienne.ch)