




Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in
Eidg. dipl. Marketingleiter/-in

 Stampfenbachstrasse 6
8001 Zürich

Tel. 044 267 70 10

Mail: zuerich@mbsz.ch

WhatsApp 079 712 70 95

www.mbsz.ch

Lehrgänge in Marketing & Verkauf

Sie setzen sich mit dem Gedanken auseinander, sich im Bereich Marketing/ Verkauf aus- oder weiterzubilden. Sie werden in dieser Broschüre eine Vielzahl von Möglichkeiten vorfinden, die sich an Personen mit unterschiedlichen Vorkenntnissen, Zielen und Ausgangslagen richten. Neben zwei Lehrgängen mit internen Abschlüssen bieten wir vor allem Lehrgänge an, die zu offiziellen Abschlüssen führen.

Der Arbeitsmarkt fordert immer mehr vergleichbare Abschlüsse. Dies ist gegeben, wenn Sie beispielsweise einen eidgenössischen Abschluss vorweisen können.

Mit jeder Weiterbildung investieren Sie in sich selbst: in Ihre Arbeitsmarktfähigkeit und in Ihre berufliche Karriere. Wie bei jeder Investition lohnt es sich deshalb, vorgängig zu prüfen, mit welcher Rendite Sie rechnen können. Dazu gehört die Auseinandersetzung mit Inhalt und Zielen jedes Lehrgangs. Ist er geeignet, Sie zu Ihren Zielen zu führen?

- **Markom Zertifikat mit Marketing- & Verkaufsassistent/-in MBSZ**
- **Marketingfachmann/-frau FA**
- **Verkaufsfachmann/-frau FA**
- **Eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in**
- **Eidg. dipl. Marketingleiter/-in**

- **Vorkurse Rechnungswesen**
- **Vorkurse Marketing & Verkauf**

Bei der Wahl der passenden Weiterbildung helfen wir Ihnen gerne. Melden Sie sich gleich an für eine unverbindliche persönliche Beratung.

Daniel Aberer & Roland Gerber
Geschäfts- & Schulleitung

Verkaufsleiter/-in (eidgenössisches Diplom)

Ausgangslage

Um den langfristigen Erfolg einer Unternehmung sicher zu stellen, ist es zentral, die eigene Wettbewerbsposition zu festigen bzw. Marktanteile dazuzugewinnen.

Das eidgenössische Diplom als Verkaufsleiter/-in sendet den Unternehmen ein starkes Signal, dass Bewerber für eine entsprechende Stelle in der Lage sind, in Übereinstimmung mit den Zielen der Unternehmung eine Verkaufsabteilung in allen Belangen mit Erfolg zu führen und es verstehen, die Aufgaben mit anderen Funktionsbereichen zu koordinieren.

Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage + Zeiten	Beginn 2019
Variante 1	Montag, 08.00 bis 13.50 Uhr	7. Oktober 2019
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 bis 21.10 Uhr	8. Oktober 2019
Variante 3	Freitag, 14.00 bis 19.50 Uhr	11. Oktober 2019
Variante 4	Samstag, 08.00 bis 13.50 Uhr	12. Oktober 2019
Eidg. Prüfung schriftlich August 2020*		
Eidg. Prüfung mündlich Oktober 2020*		

*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

Kosten

CHF 13'000 oder 12 Zahlungen zu CHF 1'100 *Netto CHF 6'500	*Neue Regelung ab sofort: Sie erhalten 50 % der Weiterbildungskosten vom Bund nach Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 6'500! Wir begleiten Sie im Abrechnungsprozess.
---	---

Im obigen Preis sind Lehrmittel, Übungssets, Prüfungssimulationen und interne Prüfungsgebühren inbegriffen.

Nicht inbegriffen ist die Gebühr für die externe Prüfung (zur Zeit CHF 3'200), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: www.examen.ch.

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 - 12 Teilnehmer/-innen, maximal sind 16 Teilnehmer/-innen pro Klasse zugelassen.

Kursaufbau

Modul 1: Erarbeiten der Grundlagen

Modul 2: Vertiefen des Stoffes

Modul 3: Lösen von Fallstudien

Modul 4: Vorbereiten der mündlichen Prüfungen

Vertiefungsrichtungen neu ab Kursstart 2018

Sie erwerben **in einem Jahr** das notwendige Wissen, um an der eidg. Berufsprüfung die folgenden Prüfungen erfolgreich ablegen zu können.

Sie können sich auf **eine** der folgenden Vertiefungsrichtungen vorbereiten und sind fähig:

Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement
<ul style="list-style-type: none">• ...Verkaufs- & Expansionsstrategien zu entwickeln sowie strategische Vertriebspartnerschaften aufzubauen;• ...den Verkaufsprozess zu leiten und darin die Absatz-/Vertriebskanäle zu definieren sowie die Absatz- und Umsatzplanung zu erstellen;• und den Offertprozess von der Offerterstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.
Vertiefungsrichtung Key-Account-Management
<ul style="list-style-type: none">• ...die Beziehung zu den Schlüsselkunden zu gestalten und für die Kundenbindung sowie Kundenpflege zu sorgen;• ...aus der Kundenbetreuung Rückschlüsse für die Weiterentwicklung der Marktleistung und der Organisation zu gewinnen;• ...den Offertprozess von der Offerterstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.

Zudem sind die Verkaufsleiter/-innen fähig:

- ...sämtliche Managementaufgaben wahrzunehmen und innerhalb dieses Bereichs sowohl Führungsaufgaben als auch Veränderungsprozesse wahrzunehmen und unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten zu begleiten;
- ...Märkte, Trends und Umwelt unter Kenntnis sämtlicher Forschungsmethoden zu analysieren, die Resultate zu interpretieren und daraus abgeleitete Massnahmen umzusetzen;
- ...die Marktleistungen zu definieren, das Sortiment zu gestalten und unter Berücksichtigung von Verpackungs-, Preis- und Qualitätsüberlegungen zu optimieren;
- und sämtliche Elemente der Marktbearbeitung zu entwickeln, zu pflegen und zu optimieren.

Ausweise/Titel

Wer die eidgenössische Prüfung bestanden hat, trägt den Titel
Dipl. Verkaufsleiter/-in.

Wer die interne Prüfung bestanden hat, erhält das Diplom
Dipl. Verkaufsleiter/-in MBSZ.

Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer einen der folgenden Ausweise besitzt und die entsprechende Praxis nachweisen kann:

- a)
 - Einen eidg. Fachausweis im Bereich der branchenspezifischen Berufsprüfungen
 - Mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion in Absatz und Verkaufoder
- b)
 - Ein Diplom einer Höheren Fachprüfung oder einer Höheren Fachschule
 - Ein Diplom einer Hochschule
 - Mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkaufoder
- c)
 - Das Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger Lehre
 - Das Fähigkeitszeugnis der 2-jährigen Verkaufslehre
 - Das Diplom einer vom Bundesamt anerkannten Handelsmittelschule
 - Ein Maturitätszeugnis
 - Mindestens 6 Jahre Praxis, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf

Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (8 bis 12 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten (im 2018: 93 %) durch intensives Prüfungstraining
- An der Prüfung 2018: beste Note in Strategischem Marketing!
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lage

Marketingleiter/-in (eidg. Diplom)

Ausgangslage

Die Ausbildung zum Marketingleiter/-in stellt – abgesehen von Hochschulstudien – die höchste Marketingausbildung in der Schweiz dar. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an Motivation und Einsatzwillen.

In der Praxis trägt der Marketingleiter/-in typischerweise als Mitglied der Geschäftsleitung die Gesamtverantwortung für Marketing und Vertrieb. In Grossbetrieben übernehmen Inhaber des Marketingleiterdiploms in Kaderfunktion auch einzelne spezifische Marketingaufgaben.

Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage + Zeiten	Beginn 2019
Variante 1	Montag, 08.00 bis 13.50 Uhr	07. Oktober 2019
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 bis 21.10 Uhr	08. Oktober 2019
Variante 3	Freitag, 14.00 bis 19.50 Uhr	11. Oktober 2019
Variante 4	Samstag, 08.00 bis 13.50 Uhr	12. Oktober 2019
Eidg. Prüfung schriftlich August 2020*		
Eidg. Prüfung mündlich Oktober 2020*		

*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

Kosten

CHF 13'000 bzw. CHF 6'500 oder 12 Zahlungen zu CHF 1100 *Netto CHF 6'500	*Neue Regelung ab sofort: Sie erhalten 50 % der Weiterbildungskosten vom Bund nach Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 6'500! Wir begleiten Sie im Abrechnungsprozess.
--	---

Im obigen Preis sind Lehrmittel, Übungssets, Prüfungssimulationen und interne Prüfungsgebühren inbegriffen.

Nicht inbegriffen ist die Gebühr für die externe Prüfung (zur Zeit CHF 3'200), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: www.examen.ch.

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 - 12 Teilnehmer/-innen, maximal sind 16 Teilnehmer/-innen pro Klasse zugelassen.

Kursaufbau

Modul 1: Erarbeiten der Grundlagen

Modul 2: Vertiefen des Stoffes

Modul 3: Lösen von Fallstudien

Modul 4: Vorbereiten der mündlichen Prüfungen

Fächer

Sie erwerben **in einem Jahr** das notwendige praxisorientierte Wissen, um an der eidg. Berufsprüfung die folgenden spezifischen Prüfungsteile erfolgreich ablegen zu können:

...Marketing- und Markenstrategien unter Berücksichtigung der strategischen Preisgestaltung und einer geeigneten PR-/Kommunikationsstrategie zu entwickeln bzw. weiterzuentwickeln;

...Konzepte für die Marketingplanung, die Angebotsstrategie und die PR/Kommunikation zu erstellen;

...die Umsetzung der Strategien und Konzepte über die Durchführung von PR-/Kommunikationskampagnen und weiteren Instrumenten sicherzustellen.

Ausweise/Titel

Wer die eidgenössische Prüfung bestanden hat, trägt den Titel **Dipl. Marketingleiter/-in.**

Wer die interne Prüfung bestanden hat, erhält das Diplom **Dipl. Marketingleiter/-in MBSZ.**

Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer **einen** der folgenden Ausweise besitzt und die entsprechende Praxis nachweisen kann:

- a)
 - Ein Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger Lehre oder
 - Das Diplom einer vom Bundesamt anerkannten Handelsmittelschule oder
 - Ein Maturitätszeugnis oder
 - Mindestens 6 Jahre Praxis, davon 3 Jahre in einer leitenden Funktion im Marketing oder
- b)
 - Einen eidg. Fachausweis im Bereich der branchenspezifischen Berufsprüfungen
 - Ein Diplom einer Höheren Fachprüfung oder Höheren Fachschule
 - Ein Diplom einer Hochschule
 - Mindestens 3 Jahre Praxis in einer leitenden Funktion im Marketing

Wichtig: Stichtag bezüglich des Praxisnachweises ist der Beginn der Prüfung.

Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (6 bis 8 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten (im 2018: 100 %!) durch intensives Prüfungstraining
- An der Prüfung 2018: beste Note in Strategischem Marketing!
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lag

Vorkurs Rechnungswesen

Für wen eignet sich der Kurs?

Viele Interessenten unserer Marketing- und Verkaufslehrgänge stellen fest, dass ihre Buchhaltungskennntnisse ungenügend oder etwas in Vergessenheit geraten sind. Nach Absolvierung dieses Vorkurses nehmen sie mit grösserem Mehrwert und Verständnis an den höheren Ausbildungsgängen in Marketing und Verkauf teil.

Daten und Zeiten

Kurstage	Zeiten	Beginn
Dienstag + Donnerstag	18.30 bis 20.50 Uhr	10. September 2019

Kosten

CHF 720
inkl. Lehrmittel und interne Prüfungsgebühr

Kursaufbau und Inhalt

Der Lehrgang dauert **4 Wochen** mit 8 Unterrichtseinheiten am Abend und findet pro Jahr zweimal statt, im Winter bzw. im Herbst (kurz vor Lehrgangstarts der Marketing- & Verkaufsleiter Lehrgänge). Sie schliessen mit einer schriftlichen Prüfung ab und erhalten ein Kursattest.

Folgende Daten sind geplant:

Start im **Herbst 2019**:

Dienstag, 10. September 2019	Donnerstag, 12. September 2019
Dienstag, 17. September 2019	Donnerstag, 19. September 2019
Dienstag, 24. September 2019	Donnerstag, 26. September 2019
Dienstag, 1. Oktober 2019	Donnerstag, 3. Oktober 2019

Folgenden Inhalt lernen bzw. repetieren Sie:

Bilanz & Erfolgsrechnung, Abschreibungen, Rückstellungen,
Abschlussbuchungen, Bewertung Aktiven und Passiven mit Anwendung Stille
Reserven

Vorkurs Marketing & Verkauf

Für wen eignet sich der Kurs?

Die Vorbereitung auf die eidg. Prüfung (Marketing- bzw. Verkaufsleiter/-in) ist sehr intensiv.

Wer keine Marketing- oder Verkaufsausbildung durchlaufen hat, muss gemäss unserer Erfahrung einen beträchtlichen Mehreinsatz leisten.

Für diese Personen bieten wir einen Vorkurs an, welcher erlaubt, die Stoffmenge auf eine längere Zeit zu verteilen.

Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage	Zeiten	Beginn
Variante 1	Montag	08.00 bis 13.50 Uhr	4. März 2019
Variante 2	Montag + Mittwoch	18.30 bis 21.10 Uhr	4. März 2019

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 - 12 Teilnehmer/-innen, maximal sind 18 Teilnehmer/-innen pro Klasse zugelassen.

Kosten

CHF 3'950 oder 6 Zahlungen zu CHF 670
inkl. Lehrmittel, Intranet und interne Prüfungsgebühren

Kursaufbau und Inhalt

Der Lehrgang behandelt den Stoff des Grundlagen- und Vertiefungsmoduls auf Fachausweisebene und dauert bis Ende September.

Er geht nahtlos in die eigentliche Lehrgänge Marketing- bzw. Verkaufsleiter/-in über, die anfangs Oktober startet.

Übersicht der Lehrgänge MBSZ

Erfahrene Dozierende bereiten unsere Studierenden auf eidgenössische Berufsprüfungen und Höhere Fachprüfungen vor oder coachen sie in Projektarbeiten, ganz nach dem Grundsatz: "aus der Praxis für die Praxis".

- Eidg. Abschlüsse in Marketing & Verkauf
 - Marketingfachmann/-frau
 - Verkaufsfachmann/-frau
 - Marketingleiter/-in
 - Verkaufsleiter/-in
 - dipl. Marketing & Verkaufsmanager/-in NDS HF
 - dipl. Event Manager/-in NDS HF
 - dipl. Social Media & Event Manager/-in NDS HF
- Eidg. Abschlüsse in Digital Marketing
 - dipl. Online Marketing Manager/-in NDS HF
 - dipl. Social Media & Event Manager/-in NDS HF
- Höhere Fachschule Wirtschaft & Marketing
 - dipl. Betriebswirtschafter/-in HF
 - dipl. Marketingmanager/-in HF
 - dipl. Betriebsökonom/-in HF
- Eidg. Abschlüsse in Business Coaching
 - dipl. Business Coach NDS HF
- Expertenurse in
 - Google Ads Specialist

Meine Notizen

Zentral am Standort in Zürich



Berufsbegleitendes Lernen mit hohem Praxisbezug

Vielseitiges Angebot

Sie finden die für Sie passende Ausbildung sowie unterstützende Kurse, um Ihren gewünschten Weg in Marketing und/oder Verkauf zu gehen.

Hohe Erfolgsquoten

Unsere Dozierende sind erfahrene Praktiker in ihrem Fachgebiet und im Prüfungsablauf dieser eidgenössischen Abschlüsse.

Persönliche Betreuung

Wir sind persönlich für Sie da und begleiten Sie durch Ihre Ausbildung.