




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

LiveChat www.mbsz.ch

Lehrgänge in Marketing & Verkauf

Sie haben Verantwortung in Ihrem Job und setzen sich mit dem Gedanken auseinander, sich im Bereich Marketing und/oder Verkauf weiterzubilden.

Mit der Höheren Fachprüfung in Marketing (eidg. dipl. Marketingleiter/-in) oder Verkauf (dipl. Verkaufsleiter/-in) bestätigen Sie Ihre Führungskompetenz und weisen das höchste Diplom im Fach Marketing bzw. Verkauf vor.

Die beiden Abschlüsse sind im Arbeitsmarkt bestens bekannt und Sie investieren mit Garantie richtig in Zeit und Geld für Ihre berufliche Karriere.

Alternativ werden Masterabschlüsse in Marketing auf Stufe Fachhochschulen angeboten. Diese Programme sind inhaltlich stärker auf wissenschaftliches Arbeiten ausgerichtet und geeignet, wenn Sie in Grossunternehmen und/oder international arbeiten.

Das eidgenössische Diplom qualifiziert Sie als ausgewiesene Führungskraft mit Umsetzungskompetenz in Marketing bzw. Verkauf und wird von Unternehmen geschätzt.

Ihre langjährige Berufserfahrung gekrönt mit dem Diplom ist der höchste Abschluss, den Sie fachlich erreichen können.

Organisieren Sie sich sowohl privat wie auch beruflich und konzentrieren Sie sich ein Jahr auf die Prüfungsvorbereitung.

Unser Lehrgangskonzept hat sich bewährt und unsere Dozierende sind erfahren im Prüfungswesen.

Lassen Sie sich beraten und diskutieren wir über die Vor- und Nachteile wie auch über die Ressourcen, die Sie in diese Weiterbildung investieren müssen.

Wir freuen uns auf Sie!

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
Variante 1	Montag, 08.00 bis 13.50 Uhr	12. Oktober 2020
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 bis 21.10 Uhr	13. Oktober 2020
Variante 3	Donnerstag, 15.15 bis 20.50 Uhr	15. Oktober 2020
Variante 4	Freitag, 14.00 bis 19.50 Uhr	16. Oktober 2020
Variante 5	Samstag, 08.00 bis 13.50 Uhr	17. Oktober 2020
Eidg. Prüfung schriftlich August 2021*		
Eidg. Prüfung mündlich Oktober 2021*		

*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 3'400), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: www.examen.ch.

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 bis 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

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 -erstellung 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.

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 (Marketing- oder Verkaufsfachmann/-frau Fachausweis) oder
 - Ein Diplom einer Höheren Fachprüfung oder einer Höheren Fachschule oder
 - Ein Diplom einer Hochschule und

Praxis: 3 Jahre in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf

oder

- b)
- Das Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger Lehre oder
 - Das Fähigkeitszeugnis der 2-jährigen Verkaufslehre oder
 - Das Diplom einer vom Bundesamt anerkannten Handelsmittelschule oder
 - Ein Maturitätszeugnis und

Praxis: 6 Jahre im Verkauf, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion

Wichtig: Stichtag bezüglich des Praxisnachweises ist Ende Januar.

Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (8 bis 12 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten durch intensives Prüfungstraining, siehe www.mbsz.ch
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung, flexible Zeitmodelle...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit über 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
Variante 1	Montag, 08.00 bis 13.50 Uhr	12. Oktober 2020
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 bis 21.10 Uhr	13. Oktober 2020
Variante 3	Donnerstag, 15.15 bis 20.50 Uhr	15. Oktober 2020
Variante 4	Freitag, 14.00 bis 19.50 Uhr	16. Oktober 2020
Variante 5	Samstag, 08.00 bis 13.50 Uhr	17. Oktober 2020
Eidg. Prüfung schriftlich August 2021*		
Eidg. Prüfung mündlich Oktober 2021*		

*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

Kosten

CHF 13'000 bzw. CHF 6'500 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 3'400), 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

und Praxis 6 Jahre davon 3 Jahre in einer leitenden Funktion im Marketing

oder

- b)
- Einen eidg. Fachausweis im Bereich der branchenspezifischen Berufsprüfungen (Marketing- oder Verkaufsfachmann/-frau Fachausweis) oder
 - Ein Diplom einer Höheren Fachprüfung oder Höheren Fachschule oder
 - Ein Diplom einer Hochschule

und Praxis 3 Jahre in einer leitenden Funktion im Marketing

Wichtig: Stichtag bezüglich des Praxisnachweises ist Ende Januar.

Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (6 bis 12 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten durch intensives Prüfungstraining, siehe www.mbsz.ch
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung, flexible Zeitmodelle...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit über 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lage

Vorkurs Rechnungswesen

Für wen eignet sich der Kurs?

Viele Interessenten unserer Marketing- und Verkaufslehrgänge stellen fest, dass ihre Buchhaltungskenntnisse 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	15. September 2020

Kosten

CHF 720

inkl. Lehrmittel und interne Prüfungsgebühr

*Neue Regelung ab sofort:

Sie erhalten 50 % der Weiterbildungskosten vom Bund nach Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 360! Wir begleiten Sie im Abrechnungsprozess. Die Kursgebühren sind somit netto CHF 360.

Kursaufbau und Inhalt

Der Lehrgang dauert **4 Wochen** mit 8 Unterrichtseinheiten am Abend und endet kurz vor Lehrgangstarts der Marketing- & Verkaufsleiter Lehrgänge mit Start Oktober.

Sie schliessen mit einer schriftlichen Prüfung ab und erhalten ein Kurszertifikat.
Finanzbuchhaltung mit Zertifikat.

Folgende Daten sind geplant:

Dienstag, 15. September 2020	Donnerstag, 17. September 2020
Dienstag, 22. September 2020	Donnerstag, 24. September 2020
Dienstag, 29. September 2020	Donnerstag, 1. Oktober 2020
Dienstag, 6. Oktober 2020	*Donnerstag, 8. Oktober 2020

*inklusive schriftliche Prüfung, 60 Min.

Folgenden Inhalt lernen bzw. repetieren Sie:

Bilanz & Erfolgsrechnung, Abschreibungen, Rückstellungen, Abschlussbuchungen, Bewertung Aktiven und Passiven mit Anwendung Stille Reserven; einfache Zusammenhänge in der Finanzbuchhaltung verstehen

Vorkurs Marketing & Verkauf

Für wen eignet sich der Kurs?

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

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. Sie eignen sich wertvolles, notwendiges Grundlagenwissen an.

Der Kurs ist freiwillig und kann auch über die Subjektfinanzierung abgerechnet werden.

Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage	Zeiten	Beginn
Variante 1	Montag	08.00 bis 13.50 Uhr	16. März 2020
Variante 2	Montag + Mittwoch	18.30 bis 21.10 Uhr	16. März 2020
Variante 3	Mittwoch	15.15 bis 21.10 Uhr	18. März 2020

Die Klassengrösse beträgt in der Regel zwischen 8 bis 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

*Neue Regelung ab sofort:

Sie erhalten 50 % der Weiterbildungskosten vom Bund nach Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 1'975! Wir begleiten Sie im Abrechnungsprozess. Die Kursgebühren sind somit netto CHF 1'975.

Kursaufbau und Inhalt

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

Sie schliessen jeweils mit einer schriftlichen Modulprüfung ab und erhalten bei erfolgreichem Abschluss ein Kurszertifikat: *Marketing & Verkauf mit Zertifikat*.

Der Vorkurs endet vor dem Lehrgangstart 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. Marketing 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
- Praxiskurse in Online-Marketing
 - Online-Marketingfachmann/-frau MBSZ / iab-zertifiziert
 - Praxiskurs in Social Media mit Zertifikat
 - Praxiskurs in E-Commerce mit Zertifikat
 - Praxiskurs in Suchmaschinen Marketing mit Zertifikat
 - Praxiskurs in Content Marketing (u.a. Story Telling) mit Zertifikat
- 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.

Flexible Zeitmodelle

Wir passen unsere Zeitmodelle Ihrer zeitlichen Verfügbarkeit an. Der modulare Kursaufbau ist flexibel und relativ beliebig kombinierbar.