



# Fachausweise und Diplome

## Marketing und Verkauf 2018/19

(eidgenössisch anerkannte Abschlüsse)

Stampfenbachstrasse 6  
8001 Zürich

Tel. 044 267 70 10

Mail: [zuerich@mbsz.ch](mailto:zuerich@mbsz.ch)

[www.mbsz.ch](http://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

## MarKom Zertifikat mit Marketing- & Verkaufsassistent/-in MBSZ

### Ausgangslage

Unser Lehrgang will die Teilnehmenden in die Welt des Marketings einführen. Das erworbene Wissen soll helfen, den Einstieg in eine Marketing- bzw. Verkaufstätigkeit im Büro zu finden.

Im Vordergrund steht das Bestehen der MarKom-Zulassungsprüfung. Der Lehrinhalt orientiert sich deshalb auch weitgehend an den Erfordernissen dieser Prüfung.

Uns ist wichtig, dass Sie für Ihre Karriereplanung in Marketing und Verkauf mit einem offiziellen Diplom starten, deren Prüfung Sie extern absolvieren!

### Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage	Start Herbst 2018	Start Frühling 2019	Start Herbst 2019
<b>Variante 1</b>	Dienstag 08.00 – 13.50 Uhr	18. September 2018	5. Februar 2019	17. September 2019
<b>Variante 2</b>	Dienstag + Mittwoch 18.30 – 21.10 Uhr	18. September 2018	5. Februar 2019	17. September 2019
<b>Variante 3</b>	Mittwoch (NEU!) 15.15 – 21.10 Uhr	19. September 2018	6. Februar 2019	18. September 2019
<b>Variante 4</b>	Freitag 14.00 – 19.50 Uhr	21. September 2018	8. Februar 2019	20. September 2019
<b>Variante 5 NEU!!! 3 mal über Mittag!</b>	Dienstag + Mittwoch + Donnerstag, jeweils 12.15 – 13.45 Uhr	18. September 2018	5. Februar 2019	17. September 2019
<b>Interne Prüfung findet für alle von 18.30 bis 21.30 Uhr statt:</b>		am 8. Januar 2019	am 9. Juli 2019	am 7. Januar 2020
<b>Letzter Schultag und Abschluss für alle von 18.30 bis 20.30 Uhr:</b>		am 9. Januar 2019	am 10. Juli 2019	am 8. Januar 2020

\*Ein persönlicher und flexibler Stundenplan ist möglich! Lassen Sie sich darüber beraten.

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

### Kosten

CHF 2'340 oder 6 Zahlungen zu CHF 390.

Im Preis sind Lehrmittel, Intranet und interne Prüfungsgebühren inbegriffen.

Nicht inbegriffen ist die Gebühr für die externe MarKom-Zulassungsprüfung (zurzeit ca. CHF 390).

### Zulassungsbedingungen

Voraussetzungen sind grundsätzlich keine zu erfüllen. Zu beachten ist lediglich ein Mindestalter von 18 Jahren.

### Ausweis/Titel

Sie erhalten nach erfolgreicher Prüfung das **offizielle Verbandszertifikat MarKom**, fortführende Informationen finden Sie unter [www.markom.org](http://www.markom.org)

Wer die interne Prüfung besteht, erhält das Zertifikat **Marketing- & Verkaufsassistent/-in MBSZ**.

### Intranet MyMBSZ

Den Studierenden steht das schuleigene Intranet „MyMBSZ“ zur Verfügung, das für jedes Prüfungsfach eine Vielzahl von Tests und zusätzlichen Unterlagen bereitstellt. So können Sie sich gezielt auf die Prüfung vorbereiten.

### Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (6 bis 10 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten (im 2018: 93 %) durch intensives Prüfungstraining
- Prüfungstraining ähnlich der offiziellen Prüfung mit IT-Plattform edugames
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lage

## Marketingfachmann/-frau FA

### Ausgangslage

Marketingfachleute realisieren auf der Basis definierter Geschäftsziele professionelle Marketingkonzepte. Sie planen Marketingmassnahmen, setzen diese erfolgreich um und führen (externe) Spezialisten.

### Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage	Zeiten	Beginn	Prüfungen
Variante 1	Montag	08.00 bis 13.50 Uhr	4. März 2019	<i>Schriftlich März 2020 Mündlich 1 Tag in Kalenderwochen 17/18 im 2020**</i>
Variante 2	Montag + Mittwoch	18.30 bis 21.10 Uhr	4. März 2019	
Variante 3	Mittwoch	15.15 bis 21.10 Uhr	6. März 2019	
Variante 4	Freitag	14.00 bis 19.50 Uhr	8. März 2019	

\*Ein persönlicher und flexibler Stundenplan ist möglich. \*\*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

### Kosten

Brutto CHF 9'660 oder 14 Zahlungen zu CHF 690 *Netto <b>CHF 4'830</b>	<b>*Neue Regelung ab sofort:</b> Sie erhalten 50% der Weiterbildungskosten vom Bund <u>nach</u> Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 4'655! 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 1'850), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: [www.examen.ch](http://www.examen.ch).

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

### Zulassungsbedingungen

Zur eidgenössischen Prüfung wird zugelassen, wer über **mindestens 2 Jahre Berufspraxis** in den Bereichen Marketing oder Werbung/Marketing-kommunikation oder Direct Marketing oder Verkauf oder Public Relations verfügt

und der Nachweis **einer** der nachstehenden Ausbildungen erbringt:

- eidg. Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mind. 3-jähriger beruflicher Grundbildung oder
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule oder
- Diplom einer staatlich anerkannten mind. 3-jährigen Diplommittelschule oder
- Maturitätszeugnis (alle Typen) oder
- Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule oder Hochschule oder
- Diplom einer Höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe oder
- Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute oder Direktmarketing-Fachleute

*Wichtig: Stichtag bezüglich des Praxisnachweises ist der Beginn der Prüfung. Gerne überprüfen wir bei Unklarheiten Ihr Dossier auf die Kriterien der Zulassung*

### Ausweise/Titel

Wer die eidgenössische Prüfung bestanden hat, ist berechtigt, den Titel **Marketingfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis** öffentlich zu führen.

Wer die internen Prüfungen bestanden hat, erhält den Fachausweis **Marketingfachmann/-frau MBSZ**.

### Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (8 bis 12 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten (im 2017: 92 %) durch intensives Prüfungstraining
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lage

## Verkaufsfachmann/-frau FA

### Ausgangslage

Verkaufsfachleute gestalten auf der Basis von quantitativen und qualitativen Zielen den persönlichen Verkauf und sind für die Zielerreichung in ihrem Verkaufsgebiet verantwortlich.

Verkaufsfachleute können alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key-Account Management selbstständig wahrnehmen.

### Daten und Zeiten

Varianten	Kurstage	Zeiten	Beginn	Prüfungen
<b>Variante 1</b>	Montag	08.00 bis 13.50 Uhr	4. März 2019	<i>Schriftlich März 2020 Mündlich 1 Tag in Kalenderwochen 17/18 im 2020</i>
<b>Variante 2</b>	Montag + Mittwoch	18.30 bis 21.10 Uhr	4. März 2019	
<b>Variante 3</b>	Mittwoch	15.15 bis 21.10 Uhr	6. März 2019	
<b>Variante 4</b>	Freitag	14.00 bis 19.50 Uhr	8. März 2019	

\*Ein persönlicher und flexibler Stundenplan ist möglich. \*\*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

### Kosten

Brutto CHF 9'660 oder 14 Zahlungen zu CHF 690 *Netto <b>CHF 4'830</b>	<b>*Neue Regelung ab sofort:</b> Sie erhalten 50% der Weiterbildungskosten vom Bund <u>nach</u> Abschluss der Prüfung rückerstattet, d.h. in diesem Fall CHF 4'655! 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 1'950), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: [www.examen.ch](http://www.examen.ch).

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

### Zulassungsbedingungen

Zur eidgenössischen Prüfung wird zugelassen, wer über **mindestens 2 Jahre Berufspraxis** in den Bereichen Marketing oder Werbung/Marketingkommunikation oder Direct Marketing oder Verkauf oder Public Relations

und den Nachweis **einer** der nachstehenden Ausbildungen erbringt:

- eidg. Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mind. dreijähriger beruflicher Grundbildung
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule
- Diplom einer staatlich anerkannten mind. dreijährigen Diplommittelschule
- Maturitätszeugnis (alle Typen)
- Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule oder Hochschule
- Diplom einer Höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe
- Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute oder Direktmarketing-Fachleute

*Wichtig: Stichtag bezüglich des Praxisnachweises ist der Beginn der Prüfung. Gerne überprüfen wir bei Unklarheiten Ihr Dossier auf die Kriterien der Zulassung.*

### Ausweise/Titel

Wer die eidgenössische Prüfung bestanden hat, ist berechtigt, den Titel **Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis** öffentlich zu führen.

Wer die internen Prüfungen bestanden hat, erhält den Fachausweis **Verkaufsfachmann/-frau MBSZ**.

### Was spricht in diesem Lehrgang für die MBSZ?

- Kleinklassen (8 bis 12 Teilnehmer/-innen) mit persönlicher Beratung
- Hohe Erfolgsquoten (im 2017: 84 %) durch intensives Prüfungstraining
- Engagiertes Dozententeam mit langjähriger Erfahrung
- „Unkomplizierte Schulleitung...“, Zitat Kundenumfrage
- Lehrgang seit 20 Jahren im Angebot
- Moderne Infrastruktur an zentraler Lage



## 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 2018	Beginn 2019
Variante 1	Montag, 08.00 – 13.50 Uhr	08.10.2018	07.10.2019
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 – 21.10 Uhr	09.10.2018	08.10.2019
Variante 3	Freitag, 14.00 – 19.50 Uhr	12.10.2018	11.10.2019
Variante 4	Samstag, 08.00 – 13.50 Uhr	13.10.2018	12.10.2019
Eidg. Prüfung schriftlich*		August 2019	August 2020
Eidg. Prüfung mündlich*		Oktober 2019	Oktober 2020

\*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

### Kosten

CHF 13'000 oder 12 Zahlungen zu CHF 1'100 <b>*Netto CHF 6'500</b>	<b>Neue Regelung ab sofort:</b> 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 3'000), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: [www.examen.ch](http://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:

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

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 2017: 86 %) durch intensives Prüfungstraining
- An der Prüfung 2017: beste Note in Volkswirtschaftslehre!
- 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 2018	Beginn 2019
Variante 1	Montag, 08.00 – 13.50 Uhr	08.10.2018	07.10.2019
Variante 2	Dienstag + Donnerstag, 18.30 – 21.10 Uhr	09.10.2018	08.10.2019
Variante 3	Freitag, 14.00 – 19.50 Uhr	12.10.2018	11.10.2019
Variante 4	Samstag, 08.00 – 13.50 Uhr	13.10.2018	12.10.2019
Eidg. Prüfung schriftlich*		August 2019	August 2020
Eidg. Prüfung mündlich*		Oktober 2019	Oktober 2020

\*Die genauen Daten sind noch nicht bekannt.

### Kosten

CHF 13'000 bzw. CHF 6'500 oder 12 Zahlungen zu CHF 1100	<b>Neue Regelung ab sofort:</b> 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 3'000), diese entrichten Sie direkt der Prüfungsorganisation: [www.examen.ch](http://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 2017: 100 %!) durch intensives Prüfungstraining
- An der Prüfung 2017: beste Note in Volkswirtschaftslehre!
- 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 – 20.50 Uhr	11. September 2018
Dienstag + Donnerstag	18.30 – 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 Lehrgangsstarts der Marketing- & Verkaufsleiter Lehrgänge). Sie schliessen mit einer schriftlichen Prüfung ab und erhalten ein Kursattest.

Folgende Daten sind geplant:

#### Start im **Herbst 2018**:

Dienstag, 11. September 2018	Donnerstag, 13. September 2018
Dienstag, 18. September 2018	Donnerstag, 20. September 2018
Dienstag, 25. September 2018	Donnerstag, 27. September 2018
Dienstag, 2. Oktober 2018	Donnerstag, 4. Oktober 2018

#### 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

<b>Varianten</b>	<b>Kurstage</b>	<b>Zeiten</b>	<b>Beginn</b>
<b>Variante 1</b>	Montag	08.00 bis 13.50 Uhr	4. März 2019
<b>Variante 2</b>	Montag + Mittwoch	18.30 bis 21.10 Uhr	4. März 2019
<b>Variante 3</b>	Mittwoch	15.15 bis 21.10 Uhr	6. März 2019
<b>Variante 4</b>	Freitag	14.00 bis 19.50 Uhr	8. 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

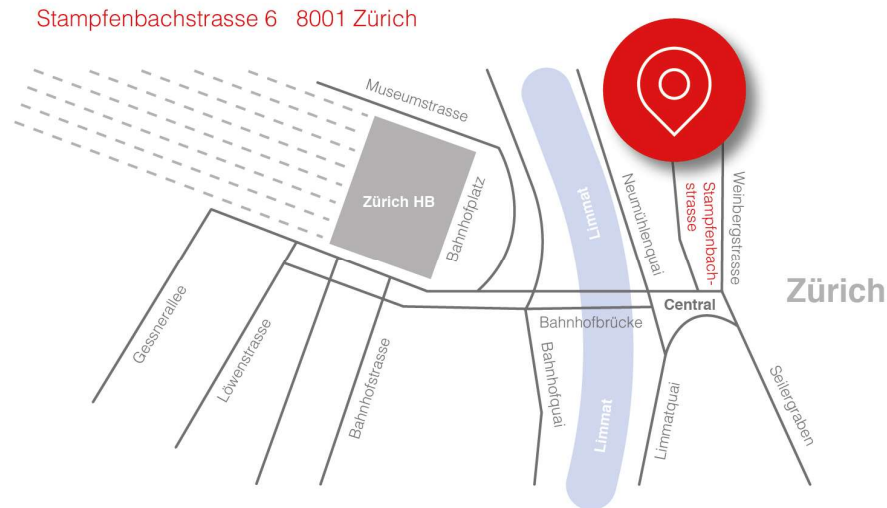
### Kursaufbau und Inhalt

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.

# Ihre Lehrgänge in Marketing & Verkauf an der MBSZ

## Zentral am Standort in Zürich



Die Lehrgänge in Marketing & Verkauf bieten wir **auch an unserem Standort in Bern** an. Kursdaten und -zeiten finden Sie unter [www.mbsz.ch](http://www.mbsz.ch).

## 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.