



**MINERVA**

Eine Schule der Kalaidos Bildungsgruppe Schweiz

**Sachbearbeiterin Marketing  
und Verkauf VSK  
Sachbearbeiter Marketing  
und Verkauf VSK**

Aarau Baden Basel Bern Luzern St.Gallen Zürich

[www.minervaschulen.ch](http://www.minervaschulen.ch)

**VSK**  
VERBAND SCHWEIZERISCHER  
KADERSCHULEN

# Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf VSK

## Berufsbild

Die Sachbearbeiter-Stufe verschafft Neueinsteigern einen guten Überblick und die nötigen Grundlagen zu allen Themenfeldern des Marketings: Betriebswirtschaft & Volkswirtschaft, Recht, Marketingtheorien und Instrumente, Produktmanagement, Verkauf, Kommunikation & Public Relations, Eventmanagement und Projektmanagement.

Der Lehrgang liefert durch seine breit aufgestellten Inhalte nicht nur eine solide Basis, um weiterführende Marketing-Ausbildungen absolvieren zu können, sondern auch eine Entscheidungshilfe bei der persönlichen Frage, in welche Richtung es weiterhin gehen soll. Selbstständig erwerbende erarbeiten sich hier die nötigen Fachkenntnisse, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten.

## Zielsetzung

Das Ziel des Lehrgangs ist, ein erstes Verständnis von Marketing aufzubauen und die verschiedenen Ansätze, Methoden und Instrumente kennen und anwenden zu lernen. Teilnehmende entwickeln dabei die Kompetenzen, um verantwortlich in einer Sachbearbeiter- oder Assistentenfunktion zu agieren, Zusammenhänge zu erkennen, Problemstellungen aus der Praxis situationsgerecht zu bearbeiten und Projekte kompetent zu unterstützen. Der hohe Praxisbezug garantiert dabei, dass das Gelernte im Job zielgerichtet genutzt werden kann. Positionierung

Der Lehrgang liefert durch seine breit aufgestellten Inhalte nicht nur eine solide Basis, um weiterführende Marketing-Ausbildungen absolvieren zu können, sondern auch eine Entscheidungshilfe bei der persönlichen Frage, in welche Richtung es weiterhin gehen soll. Selbstständig erwerbende erarbeiten sich hier die nötigen Fachkenntnisse, um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten.

## Voraussetzungen

Zum Bildungslehrgang wird zugelassen, wer mindestens 18 Jahre alt ist.

## Methodik

Die Weiterbildung erfolgt im Klassenverband. Der regelmässige Schulbesuch ist eine wichtige Erfolgsposition.

Im Unterricht findet – neben der Stoffvermittlung der Wissenstransfer durch angewandte Übungen und Praxisbeispiele statt.

## Lehrmittel

Die Lehrmittel bestehen aus offiziellen Lehrbüchern und Gesetzestexten. Im Schulgeld sind die Lehrmittel inbegriffen.

## Aufbau des Bildungsgangs

Im Bildungsgang werden die einzelnen Fächer während der Ausbildungszeit abwechselnd unterrichtet.

## Modulinhalte

### Betriebswirtschaft

- Grundfunktionen von Unternehmen beschreiben können
- Zwecke und Ziele von Unternehmen präzisieren können
- Unternehmensformen und ihre Eigenschaften beschreiben können
- Unternehmensorganisation, Funktions- und Geschäftsbereiche erklären können
- Struktur von Erfolgsrechnung und Bilanz wiedergeben können
- einfache Kostenrechnungen/Preisberechnungen/Kalkulationen berechnen können
- Einfache Budgetierung erstellen können

**Volkswirtschaft**

- Einfacher Wirtschaftskreislauf erklären können
- Konjunkturzyklus und Faktoren des Wirtschaftswachstums wiedergeben können
- Sektorielle Gliederung der Wirtschaft umschreiben können
- Prinzip von Angebot und Nachfrage verdeutlichen können

**Recht**

- Aufbau von Rechtsordnung und Rechtsquellen beschreiben können
- Das Wesen ausgewählter Vertragstypen (insbesondere einfacher Vertrag, Kaufvertrag, Arbeitsvertrag, Werksvertrag, Leasingvertrag) umschreiben können
- Rechtsgrundlagen des Medien- und Kommunikationsrechts wiedergeben können
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Umgang mit Daten (Datenschutz, Datensicherheit) interpretieren können

**Marketing**

- Aktuelle Trends und Entwicklungen im Marketing abschätzen können
- Marktsituationsanalyse erstellen können
- Methoden der primären und sekundären Marktforschung anwenden können
- Fallbezogen Marktformen anwenden können
- Der Markt als System interpretieren können
- Aufbau und Inhalt eines Marketingkonzepts realisieren können
- Operatives Marketing durchführen können

**Verkauf**

- Zielsetzungen, Funktionen und Wirkungen des Verkaufens beschreiben können

- Verkauf als Instrument zur Kundenbindung realisieren können
- Den Verkaufsprozess entwickeln und umsetzen können
- Elemente eines Verkaufsgesprächs beschreiben können
- Den Verkaufserfolg überprüfen können
- Rolle des Verkaufs im Rahmen von Messeaktivitäten umschreiben können
- Neueste Entwicklungen und Trends im Verkauf verdeutlichen können

**Kommunikation**

- Integrierte Kommunikation entwickeln können
- Wirkungsweise von einzelnen Kommunikationsinstrumenten unterscheiden können
- Entwicklungen und Trends in der Marketingkommunikation interpretieren können
- Zusammenarbeit mit externen Partnern verdeutlichen können

**Projekt- und Selbstmanagement**

- Grundbegriffe des Projektmanagements interpretieren können
- Projektphasen und -zyklen umschreiben können
- Teamarbeit in Projekten formulieren können
- Präsentationstechniken wirkungsvoll anwenden können
- Rhetorik und Wirkung der Kommunikation anwenden können
- Zeitmanagement abschätzen können
- Arbeitsmethodik ausführen können
- Prioritätensetzung durchführen können
- Umgangsformen (Business Knigge) umschreiben können

**Prüfungsleistung**

Prüfungsteile	Prüfungen	
	Art	Dauer
Betriebswirtschaft	schriftlich	30 Min.
Volkswirtschaft	schriftlich	30 Min.
Recht	schriftlich	30 Min.
Marketing	schriftlich	30 Min.
Verkauf	schriftlich	30 Min.
Kommunikation	schriftlich	30 Min.
Projekt- und Selbstmanagement	schriftlich	30 Min.
<b>Gesamtdauer der Diplomprüfung</b>	<b>schriftlich</b>	<b>210 Min.</b>

## Notengebung

Die Leistungen der Kandidatinnen und Kandidaten werden wie folgt beurteilt:

Note	Bewertung der Leistung
6	qualitativ und quantitativ sehr gut
5	gut, zweckentsprechend
4	den Mindestanforderungen entsprechend
3	schwach, unvollständig
2	sehr schwach
1	unbrauchbar oder nicht ausgeführt

Der erfolgreiche Abschluss führt zum anerkannten und geschützten Titel:

- Sachbearbeiterin Marketing und Verkauf VSK
- Sachbearbeiter Marketing und Verkauf VSK

## Kein Abschluss ohne Anschluss

Erfolgreichen Absolventen und Absolventinnen stehen Übertritte in die Lehrgänge zu den Berufsprüfungen Marketingfachleute, Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner, Texter sowie PR-Fachleute mit eidg. Fachausweis offen. Eine bestandene MZP wird vorausgesetzt.

## Kurzprofil des Lehrgangs

Unterrichtsort	Minerva Aarau Minerva Baden Minerva Basel
Details	<a href="http://www.minervaschulen.ch">www.minervaschulen.ch</a>
Lehrgangsgebühren	monatlich CHF 620.00 (inkl. Lehrmittel)
Prüfungsgebühren	7 Modulprüfungen je CHF 100.00
Ausbildungsdauer	5 Monate

## Kontakt

Minerva Aarau  
Industriestrasse 1  
Gais Center  
5001 Aarau  
Tel. 062 836 92 92  
aarau@minervaschulen.ch

Minerva Baden  
Stadtturmstrasse 8  
5400 Baden  
Tel. 056 444 20 00  
baden@minervaschulen.ch

Minerva Basel  
Engelgasse 12  
4052 Basel  
Tel. 061 377 99 55  
basel.berufsbildung@minervaschulen.ch

# Vorteil

- Zentrale Lage (ÖV)
- Anerkannte Abschlüsse
- Unterricht durch erfahrene, praxisnahe Fachleute
- Praxisorientierter Unterricht
- Hoher Qualitätsanspruch
- Durchlässigkeit bis zur Hochschule



**Wenn Sie einen vorbereitenden Lehrgang zu einem eid. Fachausweis oder einem eid. Diplom absolvieren, kommen Sie in den Genuss von Bundessubventionen. Es werden Ihnen 50% der Lehrgangskosten rückvergütet, sobald Sie die eid. Prüfung absolviert haben und dies unabhängig vom Prüfungserfolg.**