

# Diplomierte Verkaufsleiterin / Diplomierter Verkaufsleiter

Bildungsgang zur Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung zur diplomierten Verkaufsleiterin, diplomierten Verkaufsleiter

# Inhaltsverzeichnis

<b><u>1 BERUFSBILD .....</u></b>	<b><u>3</u></b>
<b><u>2 POSITIONIERUNG .....</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b><u>3 AUFBAU DES BILDUNGSGANGS.....</u></b>	<b><u>5</u></b>
<b><u>4 ÜBERBLICK ÜBER DIE STUDIENINHALTE .....</u></b>	<b><u>9</u></b>
<b><u>5 TRÄGERSCHAFT .....</u></b>	<b><u>10</u></b>
<b><u>6 QUALIFIKATIONSVERFAHREN.....</u></b>	<b><u>11</u></b>
<b><u>7 PRÜFUNGSINHALTE.....</u></b>	<b><u>12</u></b>
<b><u>8 KURZPROFIL DES BILDUNGSGANGS .....</u></b>	<b><u>14</u></b>

# 1 Berufsbild

An den Verkaufsleiter oder die Verkaufsleiterin werden heute von der Wirtschaft hohe Ansprüche gestellt. Von Ihnen wird erwartet, dass sie aufgrund der Unternehmensziele ein Verkaufskonzept erarbeiten und realisieren können. Sie sind in der Lage, eine Verkaufsabteilung, sowohl im Innen- wie im Aussendienst erfolgreich zu führen, neue Ideen zu entwickeln und diese mit einem günstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis umzusetzen. Verkaufsleiter/-innen benötigen eine gute Allgemeinbildung, praktisches und theoretisches Fachwissen, Flexibilität und Verhandlungsfähigkeit. Sie sind belastbar, verfügen über menschliche Reife und soziale Kompetenz.

Folgende Informationen und Dokumentationen sind direkt beim Prüfungsträger, Swiss Marketing (SMC), erhältlich:

- Prüfungsordnung
- Wegleitung

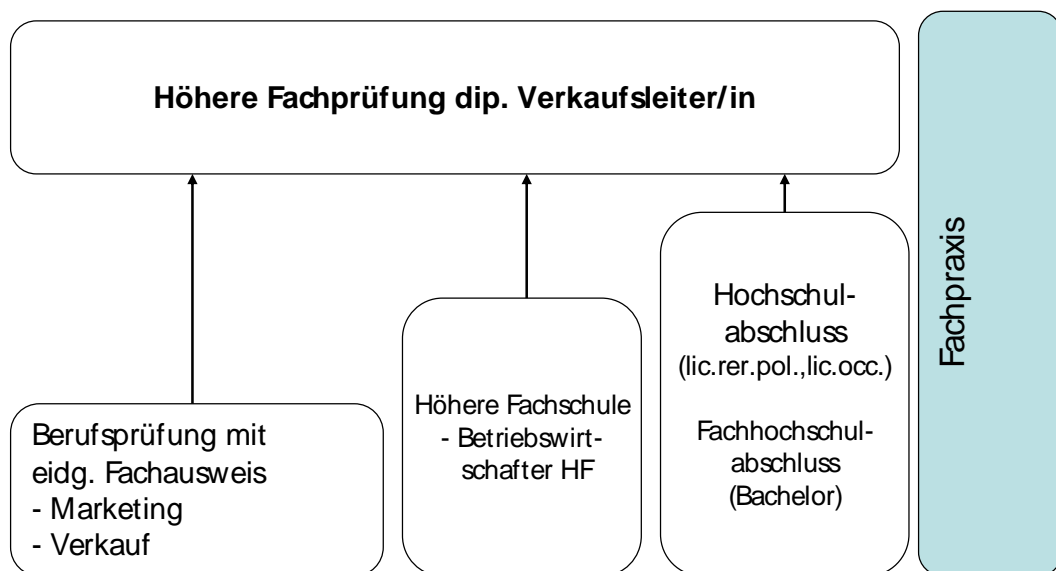
Swiss Marketing (SMC)  
Sekretariat Berufs- und höhere Fachprüfungen  
Baslerstrasse 32  
4603 Olten  
Telefon + 41 62 207 07 70  
[www.swissmarketing.ch](http://www.swissmarketing.ch)

## 2 Positionierung

Im Rahmen der innerhalb vom MarKom vorgenommenen Harmonisierung, wurden auch die Prüfungsordnungen / Wegleitungen der Höheren Fachprüfung für Verkaufsleiter/innen angepasst und neu aufgelegt.

Aktuelle Informationen finden Sie laufend auf [www.markom.org](http://www.markom.org)

### Positionierung



# 3 Aufbau des Bildungsgangs

## **Intensivkurs Verkaufsleiter/-in 2009**

Mai 2009 bis September 2010

Der beste Weg zur eidg. dipl. Verkaufsleiter/in und zur Effizienzsteigerung der Verkaufsorganisation in der Praxis:

- Optimale Prüfungsvorbereitung
- Konsequenter Praxisbezug
- Erfahrene Referenten
- Praxis- und prüfungsbezogene Kursmethodik
- Hinweise für die direkte Praxisumsetzung

## **Der Intensivkurs Verkaufsleiter/in der Handelsschule KV Basel**

"Theoretisch fundiert, praxisnah und prüfungsgerecht von Praktikern/Praktikerinnen"

In Zeiten konjunktureller Probleme und in einem härteren Wettbewerb kommt einer **praxisnahen, erfolgsorientierten und zukunftsgerichteten Ausbildung als dipl. Verkaufsleiter/in** einer besondere Bedeutung zu, denn der Verkaufsverantwortliche steht immer höheren Ansprüchen der Geschäftsleitung und Kunden gegenüber.

An den Verkaufsleiter oder die Verkaufsleiterin werden heute in der Wirtschaft hohe Anforderungen gestellt. Von Ihnen wird erwartet, dass sie aufgrund der Unternehmensziele ein Verkaufskonzept erarbeiten und realisieren können.

**Spezialthemen: VIS / MIS, CRM,  
E-Business / Commerce,  
Neue Medien**

Operative Ebene  
inkl. Organisation und  
Controlling

Marketing und Instrumente, Verkaufsinformation  
und Vertriebscontrolling

Planung und Strategie

Marketing-Strategie, Verkaufsplanung, Distribution  
und Vertriebsmanagement

BWL-Grundlagen

Recht und VWL, Führung und Organisation,  
Verkaufsführung, Marketing-Grundlagen,  
Unternehmensrechnung

### **Kurs- und Seminardokumentation**

Jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin erhält eine umfassende, prüfungs- und praxisbezogene Kursdokumentation pro Fach mit folgendem Inhalt:

- Skripte zu den einzelnen Themenbereichen
- Zusammenfassungen
- Fallstudien und Lösungsansätze
- Arbeitsformulare und Checklisten aus der Praxis

## Praxis- und prüfungsbezogene Kursmethodik

Das Kursprogramm umfasst Präsentationen zum aktuellen Stand in der Theorie mit Diskussionen im Plenum, das Bearbeiten und Präsentieren von praxisnahen Fällen in Einzel- und Gruppenarbeiten, welche von den verantwortlichen Referenten korrigiert und besprochen werden.

Als **Lernkontrolle** sind diverse **Zwischentests** eingeplant. Der Erfolg dieser Zwischenprüfungen wird in einem besonderen Ausweis bestätigt.

Die Handelsschule KV Basel bietet den Teilnehmenden am Ende des Kurses ein **intensives Prüfungstraining** an. Dieses Intensivseminar ist im Kursgeld inbegriffen (ohne Unterkunft und Verpflegung). Die Kandidatinnen und Kandidaten erhalten zunächst während rund 5 Tagen Gelegenheit, Fallstudien unter prüfungsähnlichen Verhältnissen zu lösen und ihre Belastbarkeit zu testen. Die Prüfungen werden korrigiert und individuell besprochen. Zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung sind auch spezielle Repetitorien und Prüfungssimulationen eingeplant.

Nach Abschluss des Intensivseminars erhalten die Teilnehmer/innen einen **Kursausweis** der Handelsschule KV Basel: Wer regelmässig am Unterricht teilnimmt, erhält einen Ausweis der Handelsschule KV Basel, mit Angaben zur Kursdauer und zum Kursinhalt beschreibt.

Teilnehmer/innen, die an den internen Prüfungen die vorgegebenen Mindestleistungsziele erreichen, erhalten auch den besonderen Leistungsausweis. Detailinformationen zu diesem Ausweis erhalten Sie vom Lehrgangsführer am ersten Kurstag.

Wer ja sagt zur Teilnahme am Bildungsgang dipl. Verkaufsführer/Verkaufsführerin der Handelsschule KV Basel, sagt ja zu **einem überdurchschnittlichen Einsatz**, denn während drei Semestern steht die Weiterbildung stark im Vordergrund. Das Seminar verlangt einen regelmässigen Kursbesuch und Bereitschaft zum Selbststudium sowie für die Lösung von Einzel- und Gruppenarbeiten. Mit Ihrem vollen Engagement während rund 525 Lektionen und in einem speziellen Intensivseminar unterstützen wir Sie bei Ihrem entscheidenden Karriereschritt.

### **Zielsetzungen**

Der Verkaufsführerkurs/Verkaufsführerinkurs der Handelsschule KV Basel will jeden Teilnehmer und jede Teilnehmerin befähigen

- die eidg. Prüfung erfolgreich zu bestehen,
- die vielfältigen Entscheidungs- und Führungsaufgaben des Verkaufsführers / der Verkaufsführerin in der Praxis situations- und zukunftsgerichtet auszuführen,
- die Erfahrungen anderer Kursteilnehmer/innen für das eigene Unternehmen optimal zu nutzen.

## 4 Überblick über die Studieninhalte

### Lektionenbudget

<b>Basiswissen</b>	245 Lektionen
Marketing (Grundlagen und Strategie)	
Führung und Organisation	
Unternehmensrechnung	
Recht und Volkswirtschaftslehre	
<b>Vertiefungswissen</b>	181 Lektionen
Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement	
Marketing und Instrumente	
Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling	
Verkaufsführung	
<b>Prüfungssimulation</b>	20 Lektionen
Intensivseminar	<u>60 Lektionen</u>
Total	<u>506 Lektionen</u>
<b>Total</b>	<b>525 Lektionen</b>

## 5 Trägerschaft

Die folgenden Organisationen der Arbeitswelt bilden die Trägerschaft für die höhere Fachprüfung dip. Verkaufsleiter/-in

- Swiss Marketing (SMC)
- KV Schweiz
- Verkauf Schweiz

Zulassungs-  
bestimmungen

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

Prüfungs-  
sekretariat

Swiss Marketing (SMC)  
Sekretariat Berufs- und höhere Fachprüfungen  
Baslerstrasse 32, Olten  
Tel. 062 207 07 70      Fax. 062 207 07 71

## 6 Qualifikationsverfahren

Zur Prüfung wird zugelassen, wer einen der folgenden Ausweise besitzt und eine entsprechende Praxis ausweist.

- a) einen eidg. Fachausweis im Bereiche der branchenspezifischen Berufsprüfungen besitzt und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf nachweisen kann;
- b) ein Diplom einer anderen Höheren Fachprüfung  
ein Diplom einer Höheren Fachschule,  
ein Diplom einer Hochschule besitzt  
und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf nachweisen kann;
- c) das Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger Lehre,  
das Fähigkeitszeugnis der zweijährigen Verkaufslehre,  
das Diplom einer vom Bundesamt anerkannten Handelsmittelschule,  
oder ein Maturitätszeugnis besitzt  
und mindestens 6 Jahre Praxis, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf nachweisen;
- d) die Prüfungsgebühr nach Ziff.3.4.1 fristgerecht überwiesen hat.

Die Aufnahme in den Bildungsgang lehrgang bedeutet keinen Anspruch auf die Zulassung zur Prüfung. Darüber entscheidet allein die Prüfungskommission aufgrund der geltenden Prüfungsordnung. Im Zweifelsfall können Kandidatinnen und Kandidaten beim Prüfungsträger eine Vorabklärung über die Zulassung zur Prüfung vornehmen.



## 7 Prüfungsteile

Die höhere Fachprüfung dipl. Verkaufsleiter/-in umfasst folgende Prüfungsteile und dauert:

<b>Prüfungsteil</b>	<b>Art der Prüfung</b>	<b>Zeit</b>
<b>Basiswissen</b>		
1 Marketing: Grundlagen & Strategie	Mündlich	30 Minuten
2 Führung und Organisation	Schriftlich	4 Stunden
3 Unternehmensrechnung	Schriftlich	2 Stunden
4 Recht und VWL	Mündlich	30 Minuten
<b>Vertiefungswissen</b>		
1. Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement	Schriftlich	4 Stunden
1. Marketing und Instrumente	Schriftlich	4 Stunden
1. Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling	Schriftlich	4 Stunden
8 Verkaufsführung	Mündlich	30 Minuten
<b>Total</b>		<b>19.5 Stunden</b>

# Prüfungsinhalte

Die Prüfungsinhalte sind in der Wegleitung des Prüfungsträgers beschrieben.

Basiswissen:

- Marketing: Grundlagen und Strategie
- Führung und Organisation
- Unternehmensrechnung
- Recht und VWL

Vertiefungswissen:

- Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement
- Marketing und Instrumente
- Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling
- Verkaufsführung
- 

Ausschnitt aus der Wegleitung:

## Beschreibung der Lerninhalte pro Thema

### **Integrierte Verkaufs- und Distributionskonzepte und -prozesse**

Der Kandidat kann

- bestehende und potentielle Distributionskanäle analysieren und prioritätengerechte Multichannel-Konzepte/Distributionskonzepte entwickeln
- Detailkonzepte für relevante Channels und für spezialisierte Verkaufsorganisationen entwickeln (z.B. Direktverkauf, Call Center, E-Commerce, M-Commerce).
- Anforderungen für Standorte in Ableitung zu übergeordneten Konzepten festlegen und geeignete Standorte selektionieren.
- geeignete Massnahmen für eine Verbesserung der Distributionseffektivität und Distributions-effizienz erarbeiten.
- die Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Channels überprüfen und/oder nachweisen.
- Verkaufs- und Distributionsprozesse optimal in die Geschäftsprozesse des Unternehmens integrieren.
- Verkaufs- und Distributionsprozesse bezüglich Effektivität und Effizienz im Sinne der strategischen Vorgaben analysieren.
- Verkaufs- und Distributionsprozesse zielkonform gestalten, optimieren und Konsequenzen auf andere

### **Exportkonzepte**

Der Kandidat kann

- erzielte Resultate im Export bezüglich Effektivität, Effizienz und Wirtschaftlichkeit analysieren.
- eine Exportstrategie sowie geeignete Länderprioritäten festlegen.
- differenzierte Konzepte und Prozesse für verschiedene Formen im Export entwickeln.
- konkrete Projekte zur Optimierung der Exportresultate planen und deren Umsetzung überwachen
- Kooperationsmodelle mit geeigneten Exportpartnern ausarbeiten und umsetzen

## 8 Kurzprofil des Bildungsgangs

Kursziel	Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung für eidg. dipl. Verkaufsleiter/in
Zielgruppe	Der/Die Kursteilnehmer/in verfügt über eine solide Grundbildung als Verkaufsfachmann/frau, Marketingfachmann/frau usw. und arbeitet seit einigen Jahren in verantwortungsvoller Stellung im Verkauf und trägt die entsprechende Führungsverantwortung für Innen- und/oder Aussendienstmitarbeiter/-in.
Kursdauer	16 Monate verteilt auf 3 Semester und Repetition mit rund 525 Lektionen (1 Semester: gemeinsames Modul Marketing + Verkauf, 2 Semester Spezialisierungsmodule Verkauf)
Kursbeginn	jeweils Mai
Kurszeiten	Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr 4 Lektionen Samstag, 08.00 – 13.45 Uhr 7 Lektionen
Kosten	Fr. 10'500.00 (525 Lektionen) aufgeteilt in drei Raten, Fr. 3'500.00 pro Semester
Dozierende	Ausgewiesene Fachspezialisten mit mehrjähriger Erfahrung in der Weiterbildung. Die Dozierenden bilden sich regelmässig methodisch und didaktisch weiter.
Anmeldung	Die Teilnehmer/innen melden sich für jedes Semester erneut an.
Höhere Fachprüfung	schriftliche Prüfungen: August 2010 mündliche Prüfungen: September 2010

### Auskunft

fachlich	Markus Obrist, eidg. dipl. Verkaufsleiter Tel. 062 871 59 79 Handy: 079 644 13 05 E-Mail: <a href="mailto:markus.obrist@hkvbasel.ch">markus.obrist@hkvbasel.ch</a>
administrativ	Sekretariat Weiterbildung der Handelsschule KV Basel Aeschgraben 15, 4002 Basel Tel. 061 295 63 62 Fax 061 295 63 55 E-Mail: <a href="mailto:kim.gonzalez@hkvbs.ch">kim.gonzalez@hkvbs.ch</a> <a href="http://www.hkvbs.ch">www.hkvbs.ch</a>

