

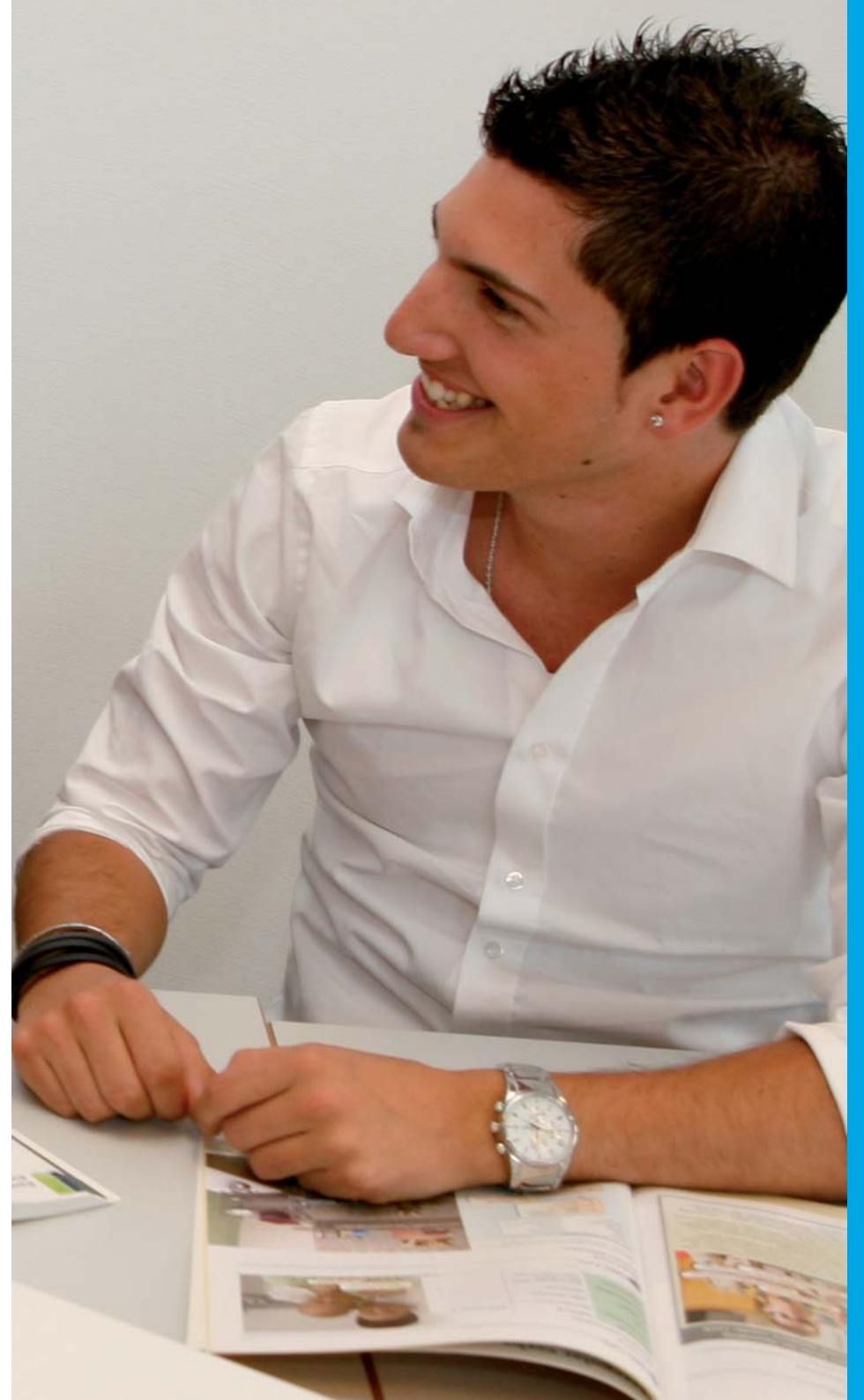
Marketing + Verkauf





Inhalt

H.B.S. und K.M.Z. – Ihre Partner in Aus- und Weiterbildungsfragen	2
Das K.M.Z.-Aufbausystem im Überblick	4
Die K.M.Z.-Ausbildungsstufen im Bereich «Marketing + Verkauf»	6
International anerkannte Europa-Zertifikate	8
Basislehrgang Marketing + Verkauf, MarKom	10
Erweiterter Lehrgang Marketing + Verkauf	12
Berufsprüfungen für Marketing- und Verkaufsfachleute	14
Lehrgang für Verkaufsleiter	16
Zusatzlehrgang für Marketingleiter	18
Allgemeine Hinweise zum K.M.Z.-Unterricht	20



Wir bringen Bildung auf den Punkt.

H.B.S. und K.M.Z. – Ihre Partner in Aus- und Weiterbildungsfragen

Die **H.B.S. Handels-, Informatik- und Sprachschule** bietet seit 1983 betriebswirtschaftliche und allgemeine Aus- und Weiterbildungen an. In verschiedenen Abteilungen vermittelt sie in berufsbegleitenden Lehrgängen oder im Vollzeitunterricht praxisbezogenes Wissen auf verschiedenen Niveaus, welches mit offiziell anerkannten Abschlüssen belegt werden kann. Durch das modulare Aufbausystem können die Teilnehmenden ihre Ausbildung optimal auf ihre Vorbildung, Ziele und zeitlichen Möglichkeiten abstimmen.

Der leichten Lesbarkeit wegen wird in diesem Ausbildungsprogramm teilweise nur die männliche Form verwendet. Dabei ist selbstverständlich immer auch die weibliche Form mitgemeint.

Die Lehrgänge der 1991 gegründeten **K.M.Z. Kaderschule** schliessen nahtlos an die H.B.S.-Angebote an und richten sich an Personen, die eine Kaderfunktion übernehmen werden oder bereits Führungsaufgaben wahrnehmen und höhere eidgenössische Abschlüsse anstreben.

Die Schulstandorte befinden sich in **Rapperswil SG** und **Wetzikon ZH**. Sie sind zentral gelegen und mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar. Über 1000 Lernende besuchen hier den Unterricht und profitieren von Schulräumen mit moderner Infrastruktur, einem Schulsekretariat mit freundlichen, kundenorientierten Mitarbeitern und einer kompetenten Ausbildungsberatung durch die erfahrene Schulleitung.

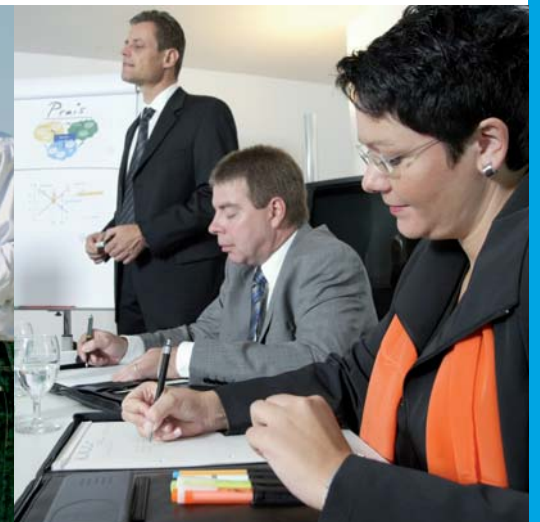


H.B.S. und K.M.Z. garantieren **qualitativ hochstehende Leistungen** in vielen Belangen. Unser Leitbild stellt folgende Aspekte in den Vordergrund:

- Praxisbezug unserer Ausbildungen
- aufbauendes System unserer Lerninhalte
- Leistungsbezogenheit unserer Ausbildungsarbeit
- qualifizierte Fachlehrpersonen mit beruflicher Erfahrung und Sozialkompetenz
- individuelles Coaching bei Schul- oder Lernschwierigkeiten
- zeitgemässe Lehrmittel, die sich in der beruflichen Weiterbildung bewähren

Wir verfügen über zwei von unabhängigen Fachleuten ausgestellte **Qualitätszertifikate**:

- Das **EduQua**-Zertifikat bescheinigt, dass die Weiterbildungsangebote von H.B.S. und K.M.Z. den Kundenbedürfnissen entsprechen, für einen nachhaltigen Lernerfolg sorgen und ihre pädagogischen Leitideen transparent darstellen.
- Das Zertifikat nach **ISO 9001** ist ein Ausweis dafür, dass alle schulischen Verfahrensabläufe unter dem Gesichtspunkt «Qualität» gestaltet und die Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen transparent und klar geregelt sind.

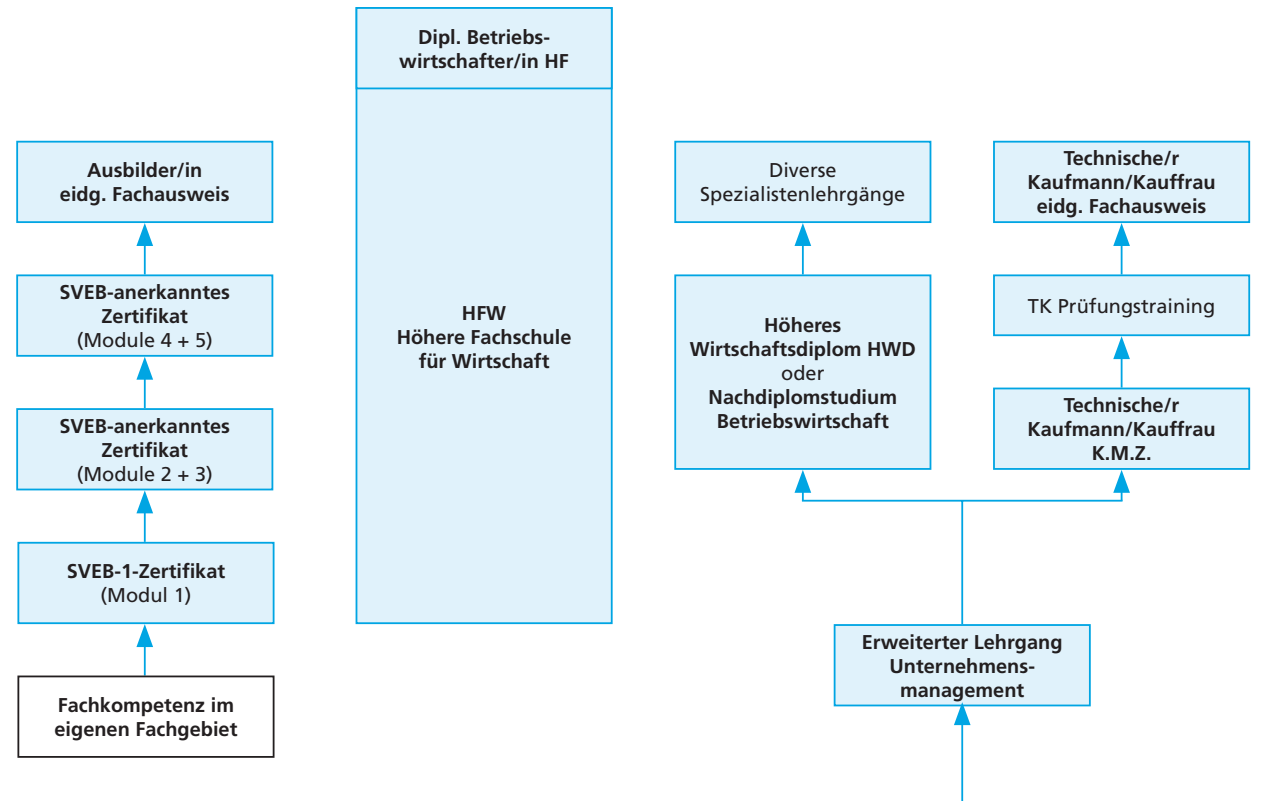


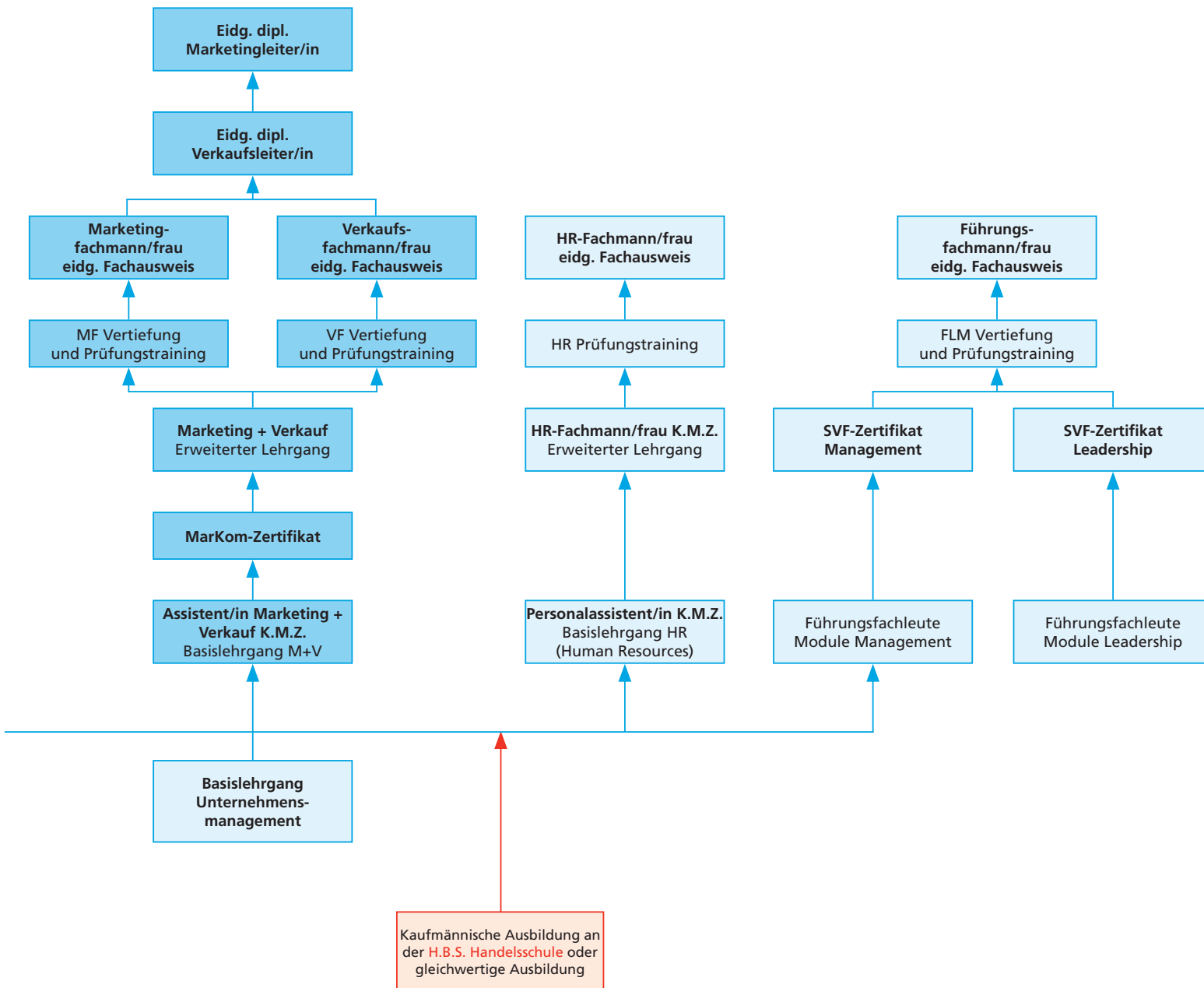
Wir eröffnen Perspektiven.

Das K.M.Z.-Aufbausystem im Überblick

Das **Ausbildungskonzept der K.M.Z. Kaderschule ist einzigartig**. Das modulare Aufbausystem zeichnet sich wie folgt aus:

- Die einzelnen Lehrgänge bauen aufeinander auf.
- Jede Ausbildungsstufe besteht aus Modulen, die einen Lehrgang ausmachen. Wer den gesamten Lehrgang erfolgreich durchläuft, erreicht das entsprechende Diplom.
- Es können auch nur Einzelmodule belegt werden.
- Die Lernenden müssen sich nicht bereits beim Eintritt auf ein Ausbildungsziel festlegen. Vielmehr kann der Weg im Laufe der Ausbildung je nach persönlichen Voraussetzungen sowie Fähigkeiten, Leistungen und Neigungen bestimmt werden.





Wir machen Profis – auf jeder Stufe.

Die K.M.Z.-Ausbildungsstufen im Bereich «Marketing + Verkauf»

Lehrgang für Verkaufsleiter/innen und für Marketingleiter/innen

3. Stufe

Abschluss: Diplom „Verkaufsleiter/in K.M.Z.“ bzw. als eidg. dipl. Verkaufsleiter/in bzw. als eidg. dipl. Marketingleiter/in

- Ziel ist der Erwerb umfassender Kompetenzen in allen Bereichen des Marketings und Verkaufs, um eine höhere Kaderposition zu übernehmen.
- Verkaufsleiter/innen übernehmen die Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Marketingleiter/innen sind kompetent, eine Marketingabteilung erfolgreich zu führen.
- Am Ende der Ausbildung kann ein höherer eidgenössischer Abschluss erreicht werden (eidg. dipl. Verkaufsleiter/in bzw. eidg. dipl. Marketingleiter/in).

Erweiterter Lehrgang Marketing + Verkauf

2. Stufe

Abschluss: Diplom „Marketingfachmann/frau K.M.Z. bzw. Verkaufsfachmann/frau K.M.Z.“ bzw. eidg. Fachausweis im Marketingbereich

- Ziel ist der Erwerb umfassender Kompetenzen in allen Bereichen des Marketings und Verkaufs, um den Anforderungen an eine Kaderposition im Absatzbereich gerecht zu werden bzw. die Verkaufsleitung wirksam zu entlasten.
- Nach Beendigung des erweiterten Lehrgangs und den entsprechenden Vertiefungsmodulen kann ein höherer eidgenössischer Abschluss erreicht werden (Verkaufsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis bzw. Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis).

Basislehrgang Marketing + Verkauf

1. Stufe

Abschluss: Diplom „Assistent/in Marketing + Verkauf K.M.Z.“ sowie offizielles Zertifikat MarKom

- Ziel ist das Erlangen eines breiten Grundwissens im Marketing sowie grundlegender Kenntnisse in Disziplinen des Unternehmensmanagements.
- Die Absolventen sind fähig, allgemeine Marketingaufgaben selbstständig zu erledigen sowie die Marketingexperten wirkungsvoll zu unterstützen.
- Der Lehrgang kann mit dem Zertifikat MarKom abgeschlossen werden und bildet zudem die Basis für weiterführende Ausbildungen im Marketingbereich.



Mehr Chancen im In- und Ausland.

International anerkannte Europa-Zertifikate für Abschlüsse in Marketing und Verkauf

Europa-Zertifikate

Inhaber von Abschlüssen in Marketing und Verkauf der höheren Berufsbildung (Berufsprüfungen und höhere Fachprüfungen) können Europa-Zertifikate erlangen. Die Zertifikate haben die folgenden anerkannten, einheitlichen Berufsbezeichnungen:

Schweizerische Bezeichnung	Internationale Bezeichnung
dipl. Marketingleiter/in*	Marketing Director
dipl. Verkaufsleiter/in*	Sales Director
Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis	Junior Marketing Manager
Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	Junior Sales Manager

* Der Abschluss als Marketingleiter/in entspricht im Hochschulvergleich einem **Master-Abschluss**, jener als Verkaufsleiter/in einem **Bachelor-Abschluss**.

Die Europa-Zertifikate wurden nach Massgabe des European Qualifications Framework (EQF) unter Aufsicht der Europäischen Kommission entwickelt. Das EQF ist ein Instrument, das nationale Abschlüsse europaweit vergleichbar und verständlich macht. Ziel ist es, die Mobilität der Diplominhaber zu fördern sowie ihr lebenslanges Lernen zu erleichtern.

Vorteile der Europäischen Zertifizierung

- Schweizer Berufsfachleute, die einen eidgenössischen Abschluss der höheren Berufsbildung besitzen, verschaffen sich mit den Europa-Zertifikaten Vorteile für ihre Berufschancen im In- und Ausland.
- Die international anerkannten Europa-Zertifikate ergänzen den Schweizer Bildungsabschluss mit einheitlichen, international gängigen Berufsbezeichnungen. Die in der Schweiz erworbenen beruflichen Fähigkeiten werden dank desselben europäischen Rasters vergleichbar. Dies erleichtert die Stellensuche im Ausland oder bei in der Schweiz tätigen internationalen Unternehmungen.
- Mit dem Europa-Zertifikat sind die Inhaber von eidg. Abschlüssen der höheren Berufsbildung berechtigt, die international einheitlichen Berufsbezeichnungen zu verwenden.



Erwerb des Europa-Zertifikates

Wer einen eidgenössischen Fachausweis als Verkaufsfachmann/frau bzw. Marketingfachmann/frau oder ein eidgenössisches Diplom als Verkaufsleiter/in bzw. Marketingleiter/in besitzt und Mitglied von Swiss Marketing oder einem anderen Berufsverband ist, kann das entsprechende Europa-Zertifikat gegen Gebühr über das Internet bestellen (www.marketingplus.ch). Das Europa-Zertifikat wird in Brüssel von der European Marketing Confederation (EMC) produziert und beglaubigt; es ist unbefristet gültig.



Basislehrgang Marketing + Verkauf

Vorbereitung auf die MarKom-Zertifikatsprüfung

Inhalt

Der Basislehrgang Marketing + Verkauf beinhaltet zwei Bereiche:

Bereich Wirtschaft und Recht

Der Lernbereich wird im Basislehrgang Unternehmensmanagement vermittelt. Dieser umfasst ca. 160 Lektionen, dauert ein Semester und bezieht sich auf

- Betriebswirtschaft
- Rechnungswesen
- Recht
- Volkswirtschaft
- Arbeitstechnik und Selbstmanagement

Wer über eine kaufmännische Ausbildung verfügt (z.B. KV-Abschluss oder H.B.S. Handelsschule), muss diesen Bereich nicht mehr besuchen.

Bereich Marketing

Der Lernbereich Marketing MarKom umfasst ca. 120 Lektionen (Dauer: 3 Monate) und bezieht sich auf

- Marketinggrundlagen
- Verkauf und Distribution
- Marketingkommunikation und PR

Der Ausbildungsstoff im Basislehrgang Marketing + Verkauf richtet sich nach der Prüfungsordnung und der Wegleitung für die MarKom-Zertifikatsprüfung.

Eintrittsvoraussetzungen

Der Eintritt setzt die Erfüllung der obligatorischen Schulpflicht sowie ausreichende Deutschkenntnisse voraus. Zudem gehen wir davon aus, dass die Lernenden genügend Zeit für die Vor- und Nachbereitung des Unterrichts haben.

Beginn und Dauer

Der Lehrgang beginnt jeweils im Frühling und im Herbst. Unterrichtet wird berufs begleitend (entweder zwei Abende pro Woche oder tagsüber). Beginn und Abschluss der Ausbildung sind auf die Prüfungstermine der MarKom-Zertifikatsprüfung ausgerichtet.

Diplom Assistent/in Marketing + Verkauf K.M.Z.

Während der Basisausbildung Marketing + Verkauf finden laufend Lernerfolgskontrollen statt. Jedes Modul wird am K.M.Z. mit einer Modulprüfung abgeschlossen. Wer diese Modulprüfungen besteht, erreicht das Diplom als Assistent/in Marketing + Verkauf K.M.Z.

MarKom-Prüfung

Die vierstündige Prüfung ist webbasiert und testet das im Bereich Marketing und Verkauf notwendige Basiswissen. Die erfolgreichen Kandidaten erhalten ein von der eidgenössischen Prüfungskommission ausgestelltes anerkanntes MarKom-Zertifikat. Dieses ist Voraussetzung für die Zulassung zur Berufsprüfung für Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis bzw. zur Berufsprüfung Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis.

Prüfungsteil	Dauer
Grundwissen Betriebswirtschaft	40 Min.
Grundwissen Volkswirtschaft	25 Min.
Grundwissen Recht	25 Min.
Grundwissen Marketing	60 Min.
Grundwissen Verkauf und Distribution	30 Min.
Grundwissen Marketingkommunikation	30 Min.
Grundwissen Public Relations	30 Min.
Total	240 Min.

Aufbaumöglichkeiten

Nach Erreichen des Zertifikats MarKom kann

- der erweiterte Lehrgang Marketing + Verkauf mit den entsprechenden Vertiefungsmodulen durchlaufen werden, der zum Diplom „Marketingfachmann/frau K.M.Z. oder Verkaufsfachmann/frau K.M.Z.“ bzw. nach Bestehen der eidgenössischen Berufsprüfung zum entsprechenden eidg. Fachausweis führt
- in den Lehrgang für Verkaufsleiter/in eingetreten werden, der mit dem Diplom „Verkaufsleiter/in K.M.Z.“ bzw. als eidg. dipl. Verkaufsleiter/in abgeschlossen wird



Erweiterter Lehrgang Marketing +

Inhalt

Die erweiterte Ausbildung Marketing + Verkauf umfasst folgende Module:

- Marketing-Grundlagen und -Instrumente
- Marktforschung
- Marketingkommunikation
- Verkauf
- Distribution
- Rechnungswesen und Controlling
- Betriebsstatistik

Eintrittsvoraussetzungen

Der Eintritt setzt das erfolgreiche Bestehen der ersten Ausbildungsstufe (Diplom „Assistent Marketing + Verkauf K.M.Z.“) oder eine gleichwertige Ausbildung voraus.

Beginn und Dauer

Der erweiterte Lehrgang Marketing + Verkauf beginnt jeweils im April. Unterrichtet wird berufsbegleitend (zwei Abende pro Woche oder tagsüber). Die Ausbildung umfasst rund 240 Lektionen und dauert 8 Monate.

Vertiefungsmodule Marketingfachmann/frau

Zur Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung für Marketingfachleute werden zusätzlich folgende Vertiefungsmodule inkl. Fallstudien-Training unterrichtet:

- Integrierte Kommunikation
- Marketing-Konzept
- Rhetorik und Präsentationstechnik
- Fallstudientraining

Dauer 4 Monate (ca. 130 Lektionen)



Vertiefungsmodule Verkaufsfachmann/frau

Zur Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung für Verkaufsfachleute werden zusätzlich folgende Vertiefungsmodule inkl. Fallstudientraining unterrichtet:

- Verkaufsplanung
- Werbung/Verkaufsförderung
- Warenpräsentation und Merchandising
- Rechtskunde
- Rhetorik und Präsentationstechnik
- Führung und Selbstmanagement
- Fallstudientraining

Dauer 6 Monate (ca. 160 Lektionen)

Diplom „Marketingfachmann/frau K.M.Z. bzw. Verkaufsfachmann/frau K.M.Z.“

Je nach gewählter Vertiefungsrichtung wird nach erfolgreichem Bestehen des erweiterten Lehrgangs einschliesslich des gewählten Vertiefungsmoduls das Diplom „Marketingfachmann/frau K.M.Z.“ bzw. „Verkaufsfachmann/frau“ K.M.Z. erlangt. Wer die Voraussetzungen gemäss der entsprechenden eidgenössischen Prüfungsordnung erfüllt, kann nach dem Abschluss der Vertiefungsmodule die Berufsprüfung für Marketingfachleute bzw. für Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis ablegen.

Prüfungstraining zur Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung

Zusätzlich führt das K.M.Z. ein auf die Bedürfnisse der entsprechenden Berufsprüfung ausgerichtetes, gezieltes Prüfungstraining durch. Das Prüfungstraining bezweckt

- die eingehende Repetition des Lehrstoffs in allen Fächern der schriftlichen und mündlichen Berufsprüfung
- die Vertiefung des prüfungsrelevanten Stoffs
- die Durchführung von schriftlichen und mündlichen Testprüfungen unter Prüfungsbedingungen

Berufsprüfungen für Marketing- und mit eidgenössischem Fachausweis

Fächer der eidgenössischen Berufsprüfungen

Die Berufsprüfungen finden einmal jährlich statt und bestehen aus folgenden Teilen:

Marketingfachleute

Prüfungsteil	Prüfungsart	Dauer
Marketing-Konzept	schriftlich	3.0 Std.
Integrierte Kommunikation	schriftlich	3.0 Std.
Verkauf und Distribution	schriftlich	2.0 Std.
Marktforschung	schriftlich	1.5 Std.
Rechnungswesen und Controlling	schriftlich	1.5 Std.
Marketing-Konzept	mündlich	25 Min.
Integrierte Kommunikation	mündlich	25 Min.
Präsentations- und Kommunikationstechnik	mündlich	25 Min.

Verkaufsfachleute

(Abschluss mit Vertiefungsrichtung Innendienst oder Aussendienst)

Prüfungsteil	Prüfungsart	Dauer	Innendienst	Aussendienst
Verkaufsplanung	schriftlich	3.0 Std.	●	●
Verkaufsförderung / Werbung	schriftlich	2.0 Std.	●	●
Distribution	schriftlich	2.0 Std.	●	●
Marketing	schriftlich	1.5 Std.	●	●
Rechnungswesen und Controlling	schriftlich	1.5 Std.	●	●
Betriebsstatistik	schriftlich	1.5 Std.	●	
Rechtskunde für Verkäufer	schriftlich	1.5 Std.		●
Präsentations- und Verkaufstechnik / Verkaufsgespräche	mündlich	40 Min.	●	
Rhetorik, Warenpräsentation und Merchandising	mündlich	40 Min.		●
Persönliche Führungsfähigkeit	mündlich	25 Min.	●	
Selbstmanagement	mündlich	25 Min.		●
Marktforschung	mündlich	25 Min.	●	
Verkaufsprozess	mündlich	25 Min.		●

Verkaufsfachleute

Abschluss

Wer die Berufsprüfung bestanden hat, ist berechtigt, sich entweder als

- Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis bzw. Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis oder
- Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis bzw. Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis

zu bezeichnen und diesen Titel öffentlich zu führen.

Voraussetzungen für die Prüfungszulassung

Für die Zulassung zu den Berufsprüfungen sind verschiedene Voraussetzungen zu erfüllen. Kurz gefasst sind es die folgenden:

- Bestehen der MarKom-Zulassungsprüfung innerhalb der letzten 5 Jahre
- mindestens 2 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marketing, Public Relations oder Werbung/Marketing-Kommunikation

Wir empfehlen allen Interessierten, das Vorliegen der Voraussetzungen im Rahmen eines kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgesprächs mit unserer Schulleitung abzuklären.



Lehrgang für Verkaufsleiter

mit eidgenössischem Diplom

Inhalt

Die Ausbildung für Verkaufsleiter umfasst die folgenden Module:

- Marketing-Instrumente, Konzept und Strategie
- Marketingkommunikation und PR
- Verkaufsplanung
- Distribution und Vertriebsmanagement
- Mitarbeiterführung, Personalmanagement und Schulung
- Organisation und Projektmanagement
- Unternehmensrechnung
- Vertriebscontrolling und Verkaufsinformation
- Rechtskunde
- Volkswirtschaftslehre

Eintrittsvoraussetzungen

Der Lehrgang für Verkaufsleiter setzt eine erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung, Berufspraxis und kaufmännische Grundkenntnisse voraus. Die kaufmännische Ausbildung kann durch den Besuch des Basislehrgangs Unternehmensmanagement erworben werden.

Beginn und Dauer

Der Lehrgang für Verkaufsleiter beginnt jeweils im Herbst. Unterrichtet wird berufsbegleitend (Freitag/Samstag 14-tägig). Die Ausbildung umfasst rund 450 Lektionen und dauert insgesamt 1 Jahr.

Abschluss der Ausbildung

- Während der Ausbildung finden laufend Lernerfolgskontrollen statt. Wer die Modul- und die Diplomprüfungen gemäss K.M.Z.-Prüfungsreglement besteht, erreicht das Diplom als Verkaufsleiter/in K.M.Z.
- Wer die Voraussetzungen gemäss der eidg. Prüfungsordnung erfüllt, kann die höhere Fachprüfung ablegen und den Abschluss als eidg. dipl. Verkaufsleiter/in erreichen.

Fächer der höheren eidg. Fachprüfung

Die höhere Fachprüfung findet einmal jährlich statt und besteht aus folgenden Teilen:

Prüfungsteil	Prüfungsart	Dauer
Basiswissen		
Marketing: Grundlagen und Strategie	mündlich	0.5 Std.
Führung und Organisation	schriftlich	4.0 Std.
Unternehmensrechnung	schriftlich	2.0 Std.
Volkswirtschaftslehre	mündlich	0.5 Std.
Recht	mündlich	0.5 Std.
Vertiefungswissen		
Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement	schriftlich	4.0 Std.
Marketing-Instrumente	schriftlich	4.0 Std.
Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling	schriftlich	4.0 Std.
Verkaufsführung	mündlich	0.5 Std.

Wer die Prüfung bestanden hat, ist berechtigt, sich als eidg. dipl. Verkaufsleiter bzw. eidg. dipl. Verkaufsleiterin zu bezeichnen und diesen Titel öffentlich zu führen.

Voraussetzungen für die Prüfungszulassung

- eidg. Fachausweis (oder Diplom einer höheren Fachprüfung, einer höheren Fachschule oder einer Hochschule) oder
- Fähigkeitszeugnis eines Berufs mit mind. dreijähriger Lehre bzw. einer zweijährigen Verkaufslehre, Diplom einer anerkannten Handelsmittelschule oder Maturitätszeugnis und mindestens 6 Jahre Praxis
- und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Absatz und Verkauf

Wir empfehlen das Vorliegen der Voraussetzungen im Rahmen eines kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgesprächs mit der Schulleitung abzuklären.

Prüfungstraining auf eidg. höhere Fachprüfung

Das K.M.Z. führt ein auf die Anforderungen der höheren Fachprüfung ausgerichtetes, gezieltes Prüfungstraining durch. Das Prüfungstraining bezweckt

- Repetition des Lehrstoffs in allen Fächern
- Vertiefung des prüfungsrelevanten Stoffs
- Durchführung schriftlicher und mündlicher Testprüfungen unter Prüfungsbedingungen

Zusatzlehrgang für Marketingleiter

mit eidgenössischem Diplom

Inhalt

Die Zusatzausbildung für Marketingleiter schliesst an den Abschluss als Verkaufsleiter an. Der Lehrgang ergänzt die bestehenden Kompetenzen um jene Bereiche, die für den Abschluss als Marketingleiter erforderlich sind. Unterrichtet werden die folgenden Module:

- Strategisches Marketing
- Operatives Marketing
- Marktforschung und Informationsmanagement

Eintrittsvoraussetzungen

Bedingung für den Eintritt ist der erfolgreiche Abschluss der Verkaufslitersausbildung mit dem eidgenössischen Diplom.

Beginn und Dauer

Der Zusatzlehrgang beginnt jeweils im Herbst. Unterrichtet wird berufs begleitend (Freitag/Samstag 14-täglic). Die Ausbildung umfasst rund 240 Lektionen und dauert ein halbes Jahr.

Abschluss der Ausbildung

- Während der Ausbildung finden laufend Lernerfolgskontrollen statt. Wer die Modul- und die Diplomprüfungen gemäss K.M.Z.-Prüfungsreglement besteht, erreicht das Diplom als Marketingleiter/in K.M.Z.
- Wer die Voraussetzungen gemäss dem eidg. Prüfungsreglement erfüllt, kann die höhere Fachprüfung ablegen und den Abschluss als eidg. dipl. Marketingleiter/in erreichen.



Fächer der höheren eidg. Fachprüfung

Aufgrund des modularen Aufbaus der eidgenössischen Prüfungsordnung müssen eidg. dipl. Verkaufsleiter/innen an der höheren Fachprüfung nur noch jene Prüfungen ablegen, die für den Verkaufsleiterabschluss noch nicht absolviert wurden, nämlich:

Prüfungsteil	Prüfungsart	Dauer
Strategisches Management	mündlich	0.5 Std.
Strategisches Marketing	schriftlich	4.0 Std.
Operatives Marketing	schriftlich	4.0 Std.
Marktforschung und Informationsmanagement	schriftlich	4.0 Std.

Wer die Prüfung bestanden hat, ist berechtigt, sich als eidg. dipl. Marketingleiter bzw. eidg. dipl. Marketingleiterin zu bezeichnen und diesen Titel öffentlich zu führen.

Voraussetzungen für die Prüfungszulassung

- eidg. Fachausweis im Bereich der branchenspezifischen Berufsprüfungen (oder Diplom einer höheren Fachprüfung, einer höheren Fachschule oder einer Hochschule) sowie mindestens 3-jährige Praxis in einer leitenden Funktion im Marketing oder
- ein Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger Grundausbildung (oder Diplom einer anerkannten Handelsmittelschule oder Maturitätszeugnis) sowie mindestens 6-jährige Praxis, davon 3 Jahre in einer leitenden Stellung im Marketing

Wir empfehlen das Vorliegen der Voraussetzungen im Rahmen eines kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräches mit der Schulleitung abzuklären.

Prüfungstraining auf eidg. höhere Fachprüfung

Das K.M.Z. führt ein auf die Anforderungen der höheren Fachprüfung ausgerichtetes, gezieltes Prüfungstraining durch. Das Prüfungstraining bezweckt

- Repetition des Lehrstoffes in allen Fächern
- Vertiefung des prüfungsrelevanten Stoffes
- Durchführung schriftlicher und mündlicher Testprüfungen unter Prüfungsbedingungen

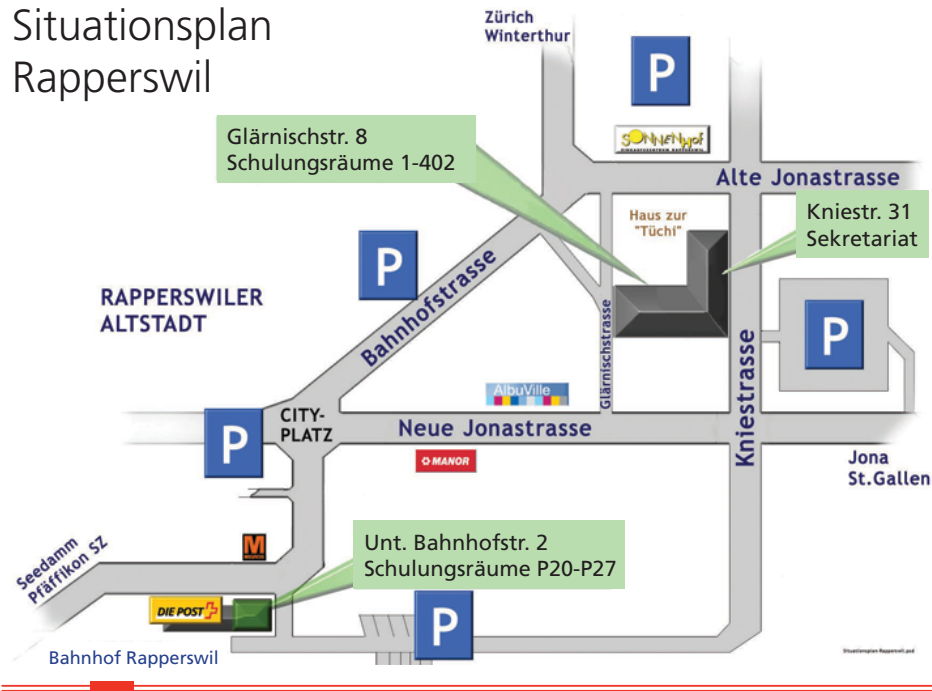
Noch gut zu wissen...

Allgemeine Hinweise zum K.M.Z.-Unterricht

- **Teilnahme am Unterricht:** Der regelmässige Unterrichtsbesuch ist Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss der Lehrgänge am K.M.Z. Bei übermässig vielen Absenzen behält sich die Schulleitung das Recht vor, die Zulassung zu den K.M.Z.-Prüfungen zu verweigern.
- **Unterrichtsmethodik und Lehrmittel:** Die Dozierenden vermitteln den Stoff im Direktunterricht und vertiefen ihn mit den Lernenden in Diskussionen, Rollenspielen, Gruppenarbeiten und Präsentationen. Es wird zudem ein Schwergewicht auf die Lösung von Fallstudien aus der Praxis und aus eidgenössischen Prüfungen gelegt.
Wir setzen durchwegs anerkannte Fachbücher ein; in einzelnen Fachgebieten unterrichten wir mit speziell für das K.M.Z. entwickelten Lehrmitteln.
- **Vor- und Nachbearbeitung des Unterrichtsstoffes:** Diese stellt Teil des Unterrichts dar. Die Lernenden sind aufgefordert, den Stoff selbstständig nachzubearbeiten. Dafür muss mindestens ebenso viel Zeit aufgewendet werden wie für die Präsenz im Unterricht.
- **Lehrplan:** Dieser ist auf die offiziellen Reglemente ausgerichtet; Änderungen gegenüber diesem Schulprogramm bleiben deshalb vorbehalten.
- **Eidgenössische Prüfungen:** Die Anmeldung an höhere eidgenössische Prüfungen hat innerhalb der gesetzten Frist mit dem entsprechenden offiziellen Formular zu erfolgen. Mit der Anmeldung ist eine jährlich festgelegte Prüfungsgebühr zu entrichten. Das Aufgebot für die Berufsprüfung erfolgt direkt durch die Prüfungskommission. Für Einzelheiten gilt die entsprechende staatliche Prüfungsordnung.
- **Lerncoaching:** Im Falle von Lernschwierigkeiten oder allgemeinen schulischen Problemen steht allen Lernenden unser professionelles Coaching für eine individuelle Beratung, Betreuung und Begleitung zur Verfügung.
- **Ausbildungskosten und Anmeldung:** Für die rechtsgültige Anmeldung an einen Lehrgang gilt das unterzeichnete Anmeldeformular. Bitte beachten Sie dazu das Beiblatt «Schulgeld und Zahlungsbedingungen».
- **Ausbildungsberatung:** Die Schulleitung bietet allen Interessenten eine individuelle Ausbildungsberatung an. Wir empfehlen, sich telefonisch zu einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch anzumelden. Diese Beratung klärt, ob der geplante Ausbildungsweg den persönlichen Bedürfnissen und Möglichkeiten entspricht und ob die Voraussetzungen für einen höheren eidgenössischen Abschluss erfüllt sind.

Unsere Standorte

Situationsplan
Rapperswil



Situationsplan
Wetzikon



Unt. Bahnhofstr. 2
Rapperswil



Glärnischstr. 8
Rapperswil



Kniestr. 31
Rapperswil



Guyer-Zeller-Str. 15
Wetzikon



H.B.S. Handelsschule

staatlich anerkannte
Berufsfachschule

Business College

- Vollzeitunterricht im Aufbausystem
- Bürofach- und Handelsdiplom VSH, Attest Büroassistent/in, KV-Fähigkeitszeugnisse B- und E-Profil, kfm. Berufsmaturität

Handelsschule berufsbegleitend und Intensiv-Handelsschule

- modular aufgebaute kfm. Grundausbildungen nach Vorgaben des VSH (Verband Schweizerischer Handelsschulen)
- Bürofachdiplom VSH
- Handelsdiplom VSH
- KV-Abschluss B-/E-Profil für Erwachsene
- Sachbearbeiter/in Marketing + Verkauf
- Sachbearbeiter/in Personalwesen (HR)

H.B.S. Junior

- Schulische Angebote für Kinder und Jugendliche
- Kaufmännisches Brückenjahr für Schulabgänger (10. Schuljahr): Business College mit VSH-Diplomabschluss
- Schulbegleitende Gruppenkurse, z. B. Arbeits- und Lerntechnik
- Multicheck

H.B.S. Informatikschule

Microsoft Certified Partner for Learning Solutions, compTIA-Partner, VUE- und Prometric-Testingcenter, ECDL- und SIZ-Prüfungszentrum

- Anwenderschulung Office und Adobe, Ausbildungen im Web- und Netzwerk-Bereich
- ICT SIZ Web und Network
- compTIA-Zertifikate A+, Network+, Linux+ und Security+
- Microsoft-Zertifizierungen: MCTS, MCITP
- VMware- und Linux-Zertifizierungen
- Eidg. Fachausweis Informatiker

H.B.S. Sprachschule

- Gruppenkurse, Privatstunden und Firmenkurse in Deutsch sowie Fremdsprachen
- Vermittlung von Grundkenntnissen, Vorbereitungskurse für internationale Sprachdiplome
- TELC-Prüfungszentrum (The European Language Certificates)
- Sprachcoaching, Kommunikationsberatung, Übersetzungen
- Sprachaufenthalte

K.M.Z. Kaderschule

- Ausbildungen mit eidg. Abschlüssen
- Lehrgänge für Generalisten wie z. B. Höheres Wirtschaftsdiplom HWD, Technische Kaufleute, Führungsfachleute, Führungsexperten, NDS Betriebswirtschaft für Techniker und Ingenieure
- Lehrgänge für Spezialisten wie z. B. MarKom-Zertifikat, Marketing- und Verkaufsfachleute, Verkaufsleiter/in, Marketingleiter/in, Personalassistent/in mit Zertifikat, HR-Fachleute, Social Media Manager/in
- Lehrgang Ausbildung der Auszubildenden

H.B.S. Coaching

- Coaching für Lernende und Lehrende (nicht nur von H.B.S. und K.M.Z.); individuelle Beratung und Betreuung bei Aus- und Weiterbildungsfragen

H.B.S. und K.M.Z.
sind EduQua-
und ISO-zertifiziert.



H.B.S. Informatikschule
Handelsschule
Sprachschule

Kniestrasse 31
8640 Rapperswil
Tel. 0844 804 804

Guyer-Zeller-Strasse 15
8620 Wetzikon
Fax 0844 104 104 info@hbs.ch

Besuchen Sie uns unter:
www.hbs.ch

K.M.Z. Kaderschule

Kniestrasse 31
8640 Rapperswil
Tel. 0844 404 404

Fax 0844 104 104 info@kmz.ch

www.kmz.ch

Schulgeld und Zahlungsbedingungen

Marketing + Verkauf

<p>Basislehrgang Marketing und Verkauf (M + V)</p> <p>Vorbereitung auf die MarKom-Zertifikatsprüfung</p> <p>Modul Marketing MarKom (Dauer: 3 Monate)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 1'390.--* oder 3 x 480.-- Fr. 1'440.--*</p> <p>Das Prüfungstraining für die MarKom-Prüfung ist im Schulgeld inbegriffen.</p>	<p>Erweiterter Lehrgang M + V (Dauer: 6 Monate)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 5'980.--* oder 6 x 1'045.-- Fr. 6'265.--*</p> <p>Vertiefungsmodulare für die eidg. Berufsprüfungen</p> <p>Marketingfachleute mit eidg. FA (Dauer: 6 Monate)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 2'150.--* oder 3 x 740.-- Fr. 2'220.--*</p> <p>Verkaufsfachleute mit eidg. FA Aussen- und Innendienst (Dauer: 8 Monate)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 2'300.--* oder 4 x 590.-- Fr. 2'360.--*</p> <p>Fakultatives Prüfungstraining als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfungen</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 1'500.--* inklusive Lehrmittel usw.</p> <p>* Bei Ausbildungsziel eidg. Fachausweis Reduktion durch kantonale Bildungsbeiträge von max. Fr. 4'140.--!</p>	<p>Höhere eidg. Fachprüfung: Lehrgang Verkaufsleiter (Dauer: 2 Semester)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 11'590.--* oder 12 x 995.-- Fr. 11'940.--*</p> <p>Höhere eidg. Fachprüfung: Lehrgang Marketingleiter (Dauer: 1 Semester)</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 5'850.--* oder 6 x 995.-- Fr. 5'970.--*</p> <p>Prüfungstraining zur Vorbereitung auf die höheren eidg. Fachprüfungen</p> <p>Verkaufsleiter mit eidg. Diplom</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 2'590.--*</p> <p>Marketingleiter mit eidg. Diplom</p> <p>einmalige Zahlung Fr. 1'950.--* inklusive Lehrmittel usw.</p> <p>* Reduktion durch kantonale Bildungsbeiträge von max. Fr. 3'900.-- (VL) bzw. 2'110.-- (ML)!</p>
--	---	---

<p>Im Schulgeld sind inbegriffen</p> <ul style="list-style-type: none">- Fachunterricht gemäss Stundenplan- sämtliche Korrekturarbeiten- interne Prüfungsgebühren- Einschreibgebühr	<p>Nicht inbegriffen sind</p> <ul style="list-style-type: none">- Lehrmittel, Schulmaterial- Prüfungsgebühren für externe Zertifikatsprüfungen und eidgenössische Prüfungen- Zwischenzeugnisse, (Steuer-)Bestätigungen und Zahlungsmahnungen (je Fr. 20.--)	<p>Zahlungsfristen</p> <p>Das Schulgeld ist zu Beginn jeder Zahlungsperiode zu bezahlen.</p> <p style="text-align: right;">gültig ab 1. 1. 2012</p>
---	--	--