

2012/2013

**sawi** ✓  
WO PRAXIS SCHULE MACHT.

# Verkaufs- fachleute



Mit SAWI Diplom  
Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung

# Vorteile am SAWI

---

## **Diese Faktoren sprechen für eine Weiterbildung am SAWI:**

- / über 40 Jahre Erfahrung im Weiterbildungsbereich in den Branchen Marketing, Werbung und Verkauf
- / überdurchschnittlich hohe Erfolgsquoten bei den eidg. Fachausweisen und Höheren Fachprüfungen
- / über 20'000 Studenten seit der Gründung
- / begrenzte Klassengrössen und dadurch hoher Interaktionsgrad zwischen Dozenten und Studenten
- / hochkarätige Dozenten von Universitäten und Fachhochschulen sowie praxiserprobte Profis von führenden Unternehmen
- / individuelle und persönliche Betreuung der Klassen
- / grosse und helle Schulräume mit leistungsfähigem WLAN-Zugang
- / 18 PC-Workstations mit Gratis-Internetzugang
- / diverse Räume für Gruppen- oder Einzelarbeiten
- / Lounge mit Automatenverpflegung, Kühlschrank und Kochmöglichkeit
- / Kantine mit warmer Küche
- / Tiefgarage mit diversen Parkplatzmöglichkeiten (gebührenpflichtig)

## **Die wichtigsten Lehrgangs-Fakten in Kürze:**

Gesamtdauer:	12 Monate
Anzahl Lektionen:	257 Lektionen
Abschluss:	Eidg. Fachausweis



# Inhaltsverzeichnis

---

Berufsbild Verkaufsfachleute	4
Ausbildungsaufbau	5
Lehrgangsziele und Teilnehmerprofil	6
Prüfungsfächer / Prüfungsdauer	7
Ausbildungsübersicht	8
Lehrgangsinhalt	9
Lehrgangsinformationen	10
Lehrgangskosten	11
Entscheidungshilfen	12
Eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute	13
Organisation	15
SAWI Weiterbildungsprogramm	16
Adressen	17

## **Hinweis zur Lesbarkeit**

Wir verwenden der leichteren Lesbarkeit halber die männliche Form bei Personenbezeichnungen; die weibliche Form ist integriert.



# Berufsbild Verkaufsfachleute

---

Der Absolvent der Berufsprüfung für Verkaufsfachleute erbringt den Beweis, dass er die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzt, um im Absatzbereich höheren beruflichen Ansprüchen zu genügen. Der eidgenössische Fachausweis als Verkaufsfachmann soll die Gewissheit vermitteln, dass sich sein Inhaber bezüglich theoretischem Wissen und praktischen Können sowie Einsatzbereitschaft hervorgehoben hat. Wenn die entsprechende Praxis vorliegt, findet der Verkaufsfachmann vielfältige Herausforderungen in einer Kaderposition im Verkauf, Marketing oder in der Werbung.

## **Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst**

---

Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst sind befähigt, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key Account Management effizient und wirtschaftlich zu führen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind für die qualitative und quantitative Zielerreichung verantwortlich. Sie können in ihrem Tätigkeitsgebiet betriebswirtschaftliche Aufgaben sowie Planungs- und Koordinations-tätigkeiten erledigen. Es gehört zu ihren Aufgaben, Schlüsselkunden umfassend zu betreuen.

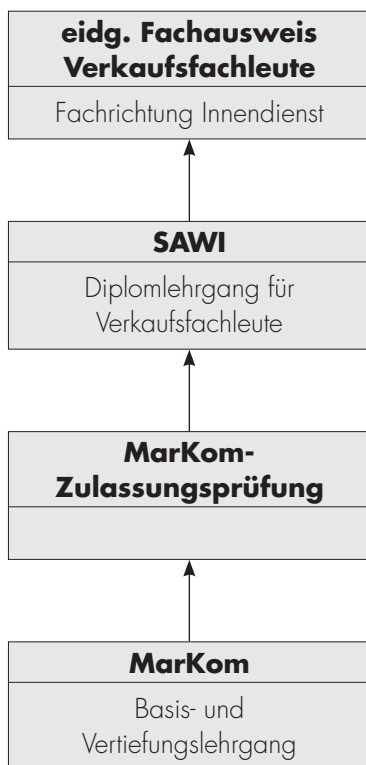
Sie sind in der Lage, ein Verkaufsplanungs- und Verkaufsführungskonzept zu entwerfen, die Marketinginstrumente richtig zu gewichten sowie die relevanten Gebiete des Rechnungswesens für betriebliche Entscheidungssituationen in ihrem Tätigkeitsgebiet anzuwenden. Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundkenntnisse erlauben den Verkaufsfachleuten, ihre Umwelt richtig einzuschätzen.

# Ausbildungsaufbau

## Verkaufsfachleute am SAWI

Mit mehr als 35-jähriger Erfahrung in den Verkaufsausbildungen ist die Wahl des SAWI ein sicherer Wert für Ihren Prüfungserfolg. Das bewährte Lehrgangskonzept wurde an die aktuelle Prüfungsreform und die Praxis angepasst.

Die Ausbildung zu Verkaufsfachleuten mit SAWI Diplom und eidgenössischem Fachausweis berücksichtigt die vielfältigen Aspekte der Praxis. Darum eröffnen sich den Absolventen dieses Lehrgangs entsprechende Aufstiegsmöglichkeiten in Kader-Positionen. Zudem bildet der eidgenössische Fachausweis der Verkaufsfachleute die Basis zu weiterführenden Ausbildungen auf Managementebene – der Höheren Fachprüfung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter.



# Lehrgangsziele und Teilnehmerprofil

---

## Lehrgangsziele

---

- / Optimale Vorbereitung auf die eidgenössische Berufsprüfung für einen erfolgreichen Abschluss mit Fachausweis und das Bestehen der Prüfungen zum SAWI-Diplom.
- / Erarbeiten eines umfassenden und praxisnahen Wissens für die Verkaufstätigkeit.
- / Aufzeigen und Verstehen der Zusammenhänge für ein vernetztes und ganzheitliches Marketingverständnis.
- / Schaffung einer erfolgreichen Grundlage, um die vielfältigen Entscheidungsprobleme und Koordinationsaufgaben im Verkauf zu erkennen und systematisch zu lösen.

## Teilnehmer

---

Die Ausbildung richtet sich primär an Interessenten, welche die Zulassungsvoraussetzungen zur eidgenössischen Prüfung erfüllen und welche sich gezielt und intensiv darauf vorbereiten wollen. Ebenso werden Personen, die für ihre praktische Tätigkeit eine fundierte Verkaufsausbildung benötigen, angesprochen. Es können auch Teilnehmer berücksichtigt werden, welche ausschliesslich am SAWI-Diplom interessiert sind und nicht die Absicht haben, den eidgenössischen Fachausweis zu erwerben.

Somit rekrutiert sich der Teilnehmerkreis nach Funktionen in der Praxis und nach Branchen/Unternehmungen.

## Nach Funktionen

---

- / Mitarbeiter des Verkaufsinendienstes
- / Assistenten von regionalen Verkaufsführern oder Gesamtverkaufsführern
- / Filialleiter und Verkaufspunktverantwortliche
- / Aussendienstmitarbeiter
- / Telefonverkauf
- / Kundendienstmitarbeiter
- / Verkaufsagenten
- / Verkaufingenieure
- / Key Account Manager
- / Messeverkauf

## Nach Branchen/Unternehmungen

---

- / Mitarbeiter mit technischer Basisausbildung, welche heute zusätzlich Verkaufsfunktionen in Industrie- und Gewerbebetrieben übernehmen.
- / Mitarbeiter aller Branchen des Detailhandelsverkaufs oder von Dienstleistungsunternehmen wie Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Tourismus usw.
- / Mitarbeiter der Verkaufsstellen von Institutionen, welche schrittweise privatisiert werden.

# Prüfungsfächer/Prüfungsdauer (der eidg. Prüfung)

	<b>Prüfung</b>	<b>Dauer</b>
Verkaufsplanung	schriftlich	180 min
Verkaufsförderung / Werbung	schriftlich	120 min
Distribution	schriftlich	120 min
Marketing	schriftlich	90 min
Rechnungswesen / Controlling	schriftlich	90 min
Innendienst: Betriebsstatistik Aussendienst: Rechtskunde für Verkäufer	schriftlich	90 min
<b>Total schriftlich</b>		<b>11.5 Std</b>

Innendienst: Präsentations- und Verkaufstechnik / Verkaufsgespräche Aussendienst: Rhetorik / Warenpräsentation und Merchandising	mündlich	40 min
Innendienst: Persönliche Führungsfähigkeit Aussendienst: Selbstmanagement	mündlich	25 min
Aussendienst: Selbstmanagement Aussendienst: Verkaufsprozess	mündlich	25 min
<b>Total mündlich</b>		<b>1.5 Std</b>

<b>Total Prüfungszeit</b>		<b>13 Std</b>
---------------------------	--	---------------

## Lehrgangsunterlagen, Hilfsmittel

An der schriftlichen sowie an der mündlichen Prüfung ist das Verwenden von Lehrgangsunterlagen, Fachbüchern, Checklisten etc. nicht gestattet. Als Hilfsmittel sind batteriebetriebene Kleinrechenmaschinen ohne Textspeichermöglichkeiten zugelassen. Im Fach Rechtskunde für Verkäufer sind für die Lösung der Aufgaben die dafür benötigten Gesetzbücher zugelassen. Die Kandidatinnen und Kandidaten erhalten mit dem Prüfungsaufgebot diesbezüglich genaue Instruktionen. Alle im Aufgebot nicht explizit genannten Hilfsmittel sind nicht zugelassen.



# Ausbildungsübersicht

---

(Änderungen vorbehalten)

## Modul 1

---

### **Basislehrgang Verkaufsfachleute Innendienst**

**240 Lektionen**

- / Grundlagen der Präsentationstechnik/Kommunikation
- / Grundlagen des Selbstmanagements/Persönliche Führungsfähigkeit
- / Verkaufsplanung
- / Verkaufsförderung/Werbung
- / Distribution
- / Grundlagen Marktforschung
- / Marketing
- / Rechnungswesen/Controlling
- / Betriebsstatistik

### **Fakultatives Prüfungstraining**

---

**49 Lektionen**

- / schriftlich 28
- / mündlich 21

# Lehrgangsinhalt

Der Inhalt des Lehrgangs orientiert sich grundsätzlich an dem in der eidgenössischen Wegleitung umschriebenen Prüfungsstoff. Das Lehrgangskonzept ist wie folgt aufgebaut:

- / Grundlagenteil
- / Anwendungsteil
- / Zwischenprüfungen
- / Prüfungstraining

Im **Grundlagenteil** steht die Wissensvermittlung im Mittelpunkt. Die Teilnehmer erwerben die notwendigen Basiskenntnisse, damit sie erste Aufgaben in Gruppen und individuell bearbeiten können.

Im **Anwendungsteil** soll das erworbene Wissen anhand von Praxisbeispielen und Fallstudien angewendet und vertieft werden.

In den **Zwischenprüfungen** sollen die Teilnehmer die notwendige Prüfungsroutine erlangen, indem sie lernen, Prüfungsfälle auf Zeit zu lösen. Durch eingehende Besprechungen sollen individuelle Wissenslücken gezielt aufgearbeitet werden. Zudem dienen die Zwischenprüfungen der rechtzeitigen Standortbestimmung.

Für die Vorbereitung auf die eidgenössische Prüfung wird eine intensive schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung angeboten. Diese ist in den Lehrgangskosten inbegriffen.

Das **Prüfungstraining** bereitet speziell auf die schriftliche und mündliche eidgenössische Prüfung zu Verkaufsfachleuten mit Fachausweis vor.

## *Prüfungstraining schriftlich*

Das schriftliche Prüfungstraining basiert auf dem Lösen der Vorjahresfälle der eidgenössischen Berufsprüfungen unter realem Zeitdruck und abschliessender eingehender Besprechung mit den Fachdozenten.

## *Prüfungstraining mündlich*

Das mündliche Prüfungstraining findet bewusst erst nach den eidgenössischen schriftlichen Prüfungen statt und beinhaltet:

- / Stoffvertiefung
- / Richtiges Verhalten an der eidgenössischen Prüfung
- / Repetition des mündlichen Prüfungsstoffes

# Lehrgangsinformationen / Diplom / Attest

---

## Zürich

---

Der Zürcher Lehrgang findet im SAWI Ausbildungszentrum in Dübendorf statt. Mit der S-Bahn bequem erreichbar in acht Minuten ab Hauptbahnhof Zürich. Drei Fahrminuten ab Autobahnausfahrt Dübendorf. Im Gebäude des Ausbildungszentrums befindet sich ein grosses öffentliches Parkhaus. Den Lehrgangsteilnehmern stehen unsere Internet-Cafés, sowie gratis W-Lan zur privaten Nutzung kostenlos zur Verfügung.

## Bern

---

Der Berner Lehrgang findet im Feusi Bildungszentrum in Bern-Wankdorf statt. Mit der S-Bahn bequem erreichbar in drei Minuten ab Hauptbahnhof Bern. Drei Fahrminuten ab Autobahnausfahrt Bern-Wankdorf. Im Gebäude des Bildungszentrums befindet sich ein Parkhaus.

## Lehrgangsböcke und

---

### Lehrgangszeiten

---

(wöchentlich)

Montag 17.30 – 21.20 Uhr

Mittwoch 17.30 – 21.20 Uhr

## SAWI Diplom

---

Alle Teilnehmer haben die Möglichkeit, das in der Praxis begehrte SAWI Diplom Verkaufsfachleute zu erwerben. Die Bedingungen zur Erreichung des SAWI Diploms setzen unter anderem eine Lehrgangspräsenz von mindestens 80% und die entsprechenden Erfahrungsnoten in den jeweiligen Prüfungsfächern gemäss SAWI Reglement voraus. Die detaillierten Anforderungen sind in einem separaten Reglement festgelegt.

## Lehrgangsattest

---

Teilnehmer, die mindestens 80% der Unterrichtsstunden besucht haben, erhalten ein umfassendes Lehrgangsattest.



# Entscheidungshilfen

---

## Vergünstigung

---

Als aktives Mitglied der Verbände Verkauf Schweiz oder Swiss Marketing SMC profitieren Sie von einem Kooperationspartner-Rabatt von CHF 300 auf die Kosten des Lehrganges.

## Entscheidungshilfen

---

- ✓ Permanente Lernerfolgskontrollen zur Standortbestimmung und Sicherung Ihres Ausbildungsziels
- ✓ Konzentrierte und gezielte Prüfungsvorbereitung je Fach durch klaren Aufbau in Wissensvermittlung, Wissenskonsolidierung und Intensiv-Fallstudientraining
- ✓ Dozenten, welche über eine fundierte Marketing- und Verkaufsausbildung verfügen sowie durch ihre fachspezifische Berufstätigkeit ein aktuelles und praxisnahes Wissen vermitteln können
- ✓ Sämtliche prüfungsspezifische Lehrgangsunterlagen sind im Lehrgangsgeld inbegriffen
- ✓ Institut mit nachweisbarem, langjährigem Prüfungserfolg
- ✓ Modulprüfung zum Erwerb des internen Diploms mit Anforderungen, die mindestens der eidg. Prüfung entsprechen
- ✓ Praxisfallstudie zur Vernetzung des ganzen Stoffgebietes

## Informationsabende

---

Noch mehr Informationen zur Ausbildung für angehende Verkaufsfachleute erhalten Sie an unseren Informationsabenden. Daten auf [www.sawi.com](http://www.sawi.com)

# Eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute

---

## **Vorbereitung auf die Ausbildung Verkaufsfachleute**

---

Grundsätzlich wird der durch das eidgenössische Prüfungsreglement vorgegebene Prüfungsstoff in den vorgesehenen Lehrgangsstunden vermittelt und abgedeckt.

## **MarKom-Zulassungsprüfung**

---

Voraussetzung zur Prüfungszulassung auf eidg. Ebene ist das Bestehen der MarKom-Zulassungsprüfung.

## **Zulassung**

---

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

- a) die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat und über mindestens 2 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung / Marketing-Kommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt und den Nachweis einer der nachstehenden Ausbildungen erbringt:
  - ✓ eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung;
  - ✓ Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule;
  - ✓ Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule;
  - ✓ Maturitätszeugnis (alle Typen);
  - ✓ Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule;
  - ✓ Diplom einer Höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe;
  - ✓ Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute oder Direktmarketing-Fachleute;

# Eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute

---

- b) oder die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat und über mindestens 3 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung / Marketing-Kommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt;
- c) die Prüfungsgebühr nach Ziff. 3.4.1. fristgerecht überwiesen hat.

Stichtag bezüglich der Nachweisdauer ist der Beginn der Prüfung. Der Besuch einer Marketing-Tagesfachschule mit Praktikum wird als Praxis anerkannt.

Über die Gleichwertigkeit von ausländischen Ausweisen entscheidet das BBT.

Kandidatinnen und Kandidaten, die eine Berufsprüfung absolviert haben, welche die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung obligatorisch voraussetzt, müssen die MarKom-Zulassungsprüfung nicht wiederholen.

Der Entscheid über die Zulassung zur Prüfung wird der Bewerberin oder dem Bewerber mindestens 3 Monate vor Beginn der Prüfung schriftlich mitgeteilt. Ein ablehnender Entscheid umfasst eine Begründung und eine Rechtsmittelbelehrung, welche die Beschwerdebehörde und die Beschwerdefrist nennt.

Im Zweifelsfall kann gegen Entrichtung einer Gebühr ein verbindlicher Vorbescheid über die Erfüllung der Zulassungsbedingungen gemäss Ziff. 3.3.1. eingeholt werden. Diese Abklärung ist rechtzeitig vor Beginn der Ausbildung zu treffen und mittels Gesuchsformular an das Prüfungssekretariat zuhanden der Prüfungskommission zu richten.

# Organisation

---

## Lehrgangsleitung

---



MICHAEL BROGLIN  
Mitglied der Geschäftsleitung  
m.broglin@sawi.com

Der Lehrgangsleiter ist für die fachlich einwandfreie Durchführung der Ausbildung verantwortlich.

## Lehrgangsbetreuung

---



ISABELLA MEHNER  
Lehrgangsbetreuerin  
i.mehner@sawi.com

Die Lehrgangsbetreuerin ist administrativ und organisatorisch für die einwandfreie Durchführung der Ausbildung verantwortlich.



# SAWI Weiterbildungsprogramm

---

## Höhere Fachprüfung mit eidg. Diplom

---

- / Marketingleiter
- / Kommunikationsleiter
- / Verkaufsleiter
- / Web Project Manager

## Höhere Fachschule

---

- / Dipl. Marketingmanager HF

## Berufsprüfung mit eidg. Fachausweis

---

- / Marketingfachleute
- / Kommunikationsplaner
- / Verkaufsfachleute
- / Public Relations Fachleute
- / Texter

## Bachelor-Studiengang Unternehmens- und Marketingkommunikation

---

1 ½-jähriges Vollzeitstudium mit Abschluss als Berater Unternehmens- und Marketingkommunikation und direktem Einstieg in die Praxis oder Anschluss an das verkürzte Bachelor-Studium «Media-engineering».

## Lehrgänge mit SAWI-Diplom

---

- / Projektleiter Events/Messen/  
Sponsoring
- / Key Account Management
- / Product Manager
- / Kulturmanager
- / Hochzeitsplaner

## Kompaktkurse

---

- / Direct Marketing
- / Eventmarketing

## Vorkurse

---

- / Rechnungswesen
- / Statistik

## MarKom Zulassungsprüfung

---

Basislehrgang MarKom zur Vorbereitung auf die Zulassungsprüfung

## Vollzeitausbildung Kommunikationsplaner CAS

---

2-jähriges Vollzeitstudium mit CAS-Abschluss in Advertising & New Media und garantiertem Praxiseinstieg in die Werbebranche.

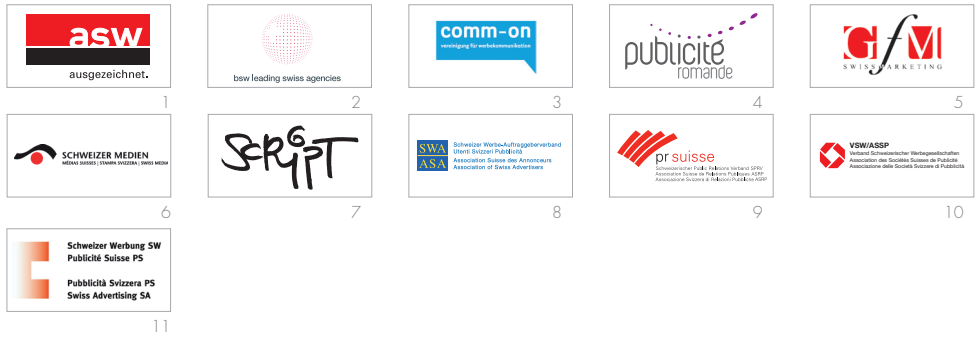


# **Trägerschaft, Sponsoren, Kooperationspartner**

---

SAWI wurde 1968 als Verein mit der Idee gegründet, dass sich die Ausbildung und Weiterbildung durch die Branche selbst organisiert, konzipiert und gestaltet. Alle führenden Verbände und Vereinigungen der Schweizer Kommunikationsbranche – Berufsorganisationen, Unternehmen, Werbeagenturen, Zeitungsverleger – gehören der Trägerschaft SAWI an oder sind Sponsoren bzw. Kooperationspartner. Heute umfasst der Verein über 200 Mitglieder. Auf der 2. Umschlagseite sind die wichtigsten Partner aufgelistet. Sie tragen massgeblich zum Erfolg und Bestehen des SAWI bei. Ihnen gehört unser Dank.

## Trägerschaft



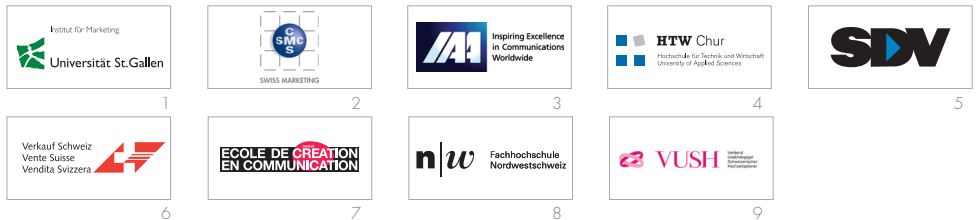
1. Allianz Schweizer Werbeagenturen ASW 2. BSW leading swiss agencies 3. Vereinigung für Werbekommunikation comm-on 4. Publicité romande  
5. Gesellschaft für Marketing GfM 6. Verband Schweizer Medien 7. Script Schweizer Texterinnen- und Texterverband 8. Schweizer Werbeauftraggeberverband SWA  
9. Schweizerischer Public Relations Verband SPRV 10. Verband Schweizer Werbegesellschaften VSW 11. Verband Schweizer Werbung SW

## Sponsoren



1. APG Allgemeine Gesellschaft 2. iSource 3. Keystone 4. M+K Marketing & Kommunikation 5. NZZ Media 6. Publicitas 7. PubliGroupe SA 8. Publisuisse SA

## Kooperationspartner



1. Universität St.Gallen 2. Swiss Marketing 3. IAA International Advertising Association 4. HTW Chur 5. Schweizer Direktmarketing Verband SDV 6. Verkauf Schweiz  
7. Ecole de création en communication 8. Fachhochschule Nordwestschweiz 9. Verband Unabhängiger Schweizerischer Hochzeitsplaner VUSH



# Ausbildungsstandorte in der deutschen Schweiz

---

## **SAWI in Zürich**

---

Schweizerisches Ausbildungszentrum  
für Marketing, Werbung und Kommunikation  
Stettbachstrasse 6  
8600 Dübendorf/Zürich

Telefon 044 802 25 00  
Telefax 044 802 25 25  
info@sawi.com  
www.sawi.com

## **SAWI in Bern**

---

Vatter Business-Center  
Bärenplatz 2  
3011 Bern

Telefon 044 802 25 00  
Telefax 044 802 25 25  
info@sawi.com  
www.sawi.com





**SAWI** Schweizerisches Ausbildungszentrum für Marketing, Werbung und Kommunikation,  
Stettbachstrasse 6, 8600 Dübendorf/Zürich. Tel. 044 802 25 00, Fax 044 802 25 25.  
Ausbildungszentren in Zürich, Bern, Lausanne und Genf.

**SAWI** Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication,  
Maison de la Communication, Av. Florimont 1, 1006 Lausanne. Tél. 021 343 40 60, Fax 021 343 40 61.  
Centres de formation à Lausanne, Genève, Zurich et Berne.  
[www.sawi.com](http://www.sawi.com), [info@sawi.com](mailto:info@sawi.com)