



Inkl.
Grundlagenvor-
kurs und
Prüfungs-
training



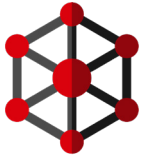
Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom

*Möchten Sie wichtige Beiträge zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung Ihres Unternehmens leisten?
Die Weiterbildung Verkaufsleiter/-in ist der höchste Bildungsabschluss in Vertrieb und Verkaufsmanagement und öffnet Ihnen die Türen für einen Job in der obersten Managementebene.*

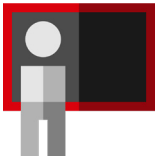




Ihre Vorteile



Profitieren Sie von Teilnehmenden aus anderen Branchen. Sie können so zusätzliches Fachknowhow erlangen und ein grosses berufliches Netzwerk aufbauen.



Dank unserem erfahrenen Dozierendenpool profitieren Sie von deren vielfältigen Praxisbeispielen. Auch aktuelle Fragestellungen aus Ihrem Unternehmen können direkt im Unterricht diskutiert werden.



Als erfahrenes und erfolgreiches Weiterbildungsinstitut in der Branche integrierten wir unser ganzes Knowhow in den neu konzipierten Lehrgang Verkaufsleiter/-in mit Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement.



Es werden von Anfang an Mini-Cases in jedem Unterrichtsblock eingebaut. Mit Zwischenprüfungen und Bearbeitung alter Fallstudien erhalten Sie laufend ein Bild von Ihrem aktuellen Kenntnisstand.

Persönliche Beratung

Haben Sie Fragen zum Lehrgang, zu Ihrer persönlichen Ausgangslage oder Zulassung?

Wir beraten Sie gerne telefonisch von Montag bis Freitag, durchgehend von 08.00 - 17.30 Uhr. Mit Termin sind auch persönliche oder Online-Beratungen möglich.



Oder auch ganz einfach per WhatsApp die offenen Fragen stellen und beraten lassen!



www.siu.ch oder 044 515 72 71



Shortfacts

Verkaufsleiter/-innen mit Vertiefung Verkaufsmanagement entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

Abschluss / Titel

Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom mit Vertiefung Verkaufsmanagement

Start

Frühling (März/April)

Standorte

Olten, Zürich

Dauer

384 Lektionen (3 Semester)

Kosten

CHF 7`750.00 inkl. Bundessubventionen
Bruttokosten: CHF 15`500.00

Lerninhalte

Grundlagen: Marketing, Verkaufsplanung, Distribution und Finanz- und Rechnungswesen
Handlungsfeld 1 (HF): Managementaufgaben wahrnehmen
HF2: Markt, Umfeld und Trends analysieren
HF3: Marktleistung gestalten
HF4: Marktbearbeitung realisieren
HF5: Verkaufsstrategie entwickeln
HF6: Offertprozess steuern
HF7: Verkaufsprozess steuern
Prüfungstraining

Unterrichtsvarianten

Präsenzunterricht:

Ein Tag (variiert nach Standort) pro Woche à 8 Lektionen in folgenden Varianten:

- Tageskurs: 08.30 - 16.15 Uhr
- Nachmittag-/Abendkurs: 13.00 - 20.15 Uhr

Hybridunterricht:

Beim Hybridunterricht können die Teilnehmenden selbst wählen, ob sie vor Ort im Präsenzunterricht oder von zu Hause aus online am Unterricht teilnehmen möchten.

- Tageskurs: 08.30 - 16.15 Uhr
- Nachmittag-/Abendkurs: 13.00 - 20.15 Uhr



«Ich unterrichte, weil die jungen Menschen von heute die Zukunft für uns alle darstellen.»

Roger Gärtner, Dozent Finanz- und Rechnungswesen

Nächste Infoanlasstermine



Nächste Startdaten & Anmeldung





Nutzen & Berufsbild

In der Weiterbildung Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung in Verkaufsmanagement werden Sie Ihre Berufs- und Führungserfahrung vernetzt anwenden und mit den neu erworbenen Fachkenntnissen in der Lage sein, eine verantwortungsvolle Position auf Managementebene zu übernehmen.



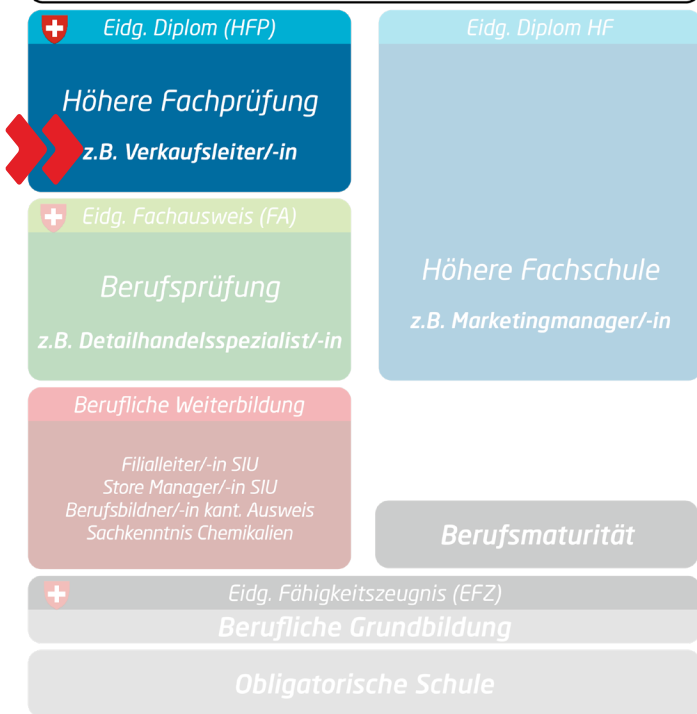
Positionierung

Höhere Fachprüfungen sind anspruchsvolle berufliche Weiterbildungen, die ihre Ursprünge in den Meisterprüfungen haben. Die Bildungsgänge sind praxisorientiert und fördern insbesondere die Fähigkeit zu methodischem und vernetztem Denken, zur Analyse von berufsbezogenen Aufgabenstellungen und zur praktischen Umsetzung. Höhere Fachprüfungen sind in der Schweiz in allen Berufsfeldern hochgradig anerkannt.

Ihr Nutzen

Durch die Verknüpfung Ihrer Berufs- und Führungserfahrung und den neu erworbenen Fachkenntnissen werden Sie in der Lage sein, eine verantwortungsvolle Position auf Managementebene zu übernehmen. Als Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung in Verkaufsmanagement steuern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens, indem Sie Verkaufs- und Expansionsstrategien entwickeln, Verkaufsprozesse leiten und den Offertprozess steuern. Sie sind die wichtigste Ansprechperson für Kunden und Mitarbeitende.

Höhere Berufsbildung



Berufsbild

- Gesamtverantwortung für den Verkauf in einem Unternehmen
- Steuerung sämtlicher Verkaufsprozesse
- Verantwortung für Erwirtschaftung von existenzsichernden Deckungsbeiträgen und Zuwachsraten gemäss Unternehmenszielen
- Mitglied der Geschäftsleitung

Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement

Verkaufsleiter/-innen mit Vertiefung Verkaufsmanagement entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.



Teilnehmende im SIU

Unsere Teilnehmenden kommen aus Handels-, Produktions- sowie Dienstleistungsbetrieben. Im Wesentlichen haben alle dasselbe Ziel: den erfolgreichen Abschluss, Karriereaufstiegsmöglichkeiten und mehr Knowhow in der Branche.



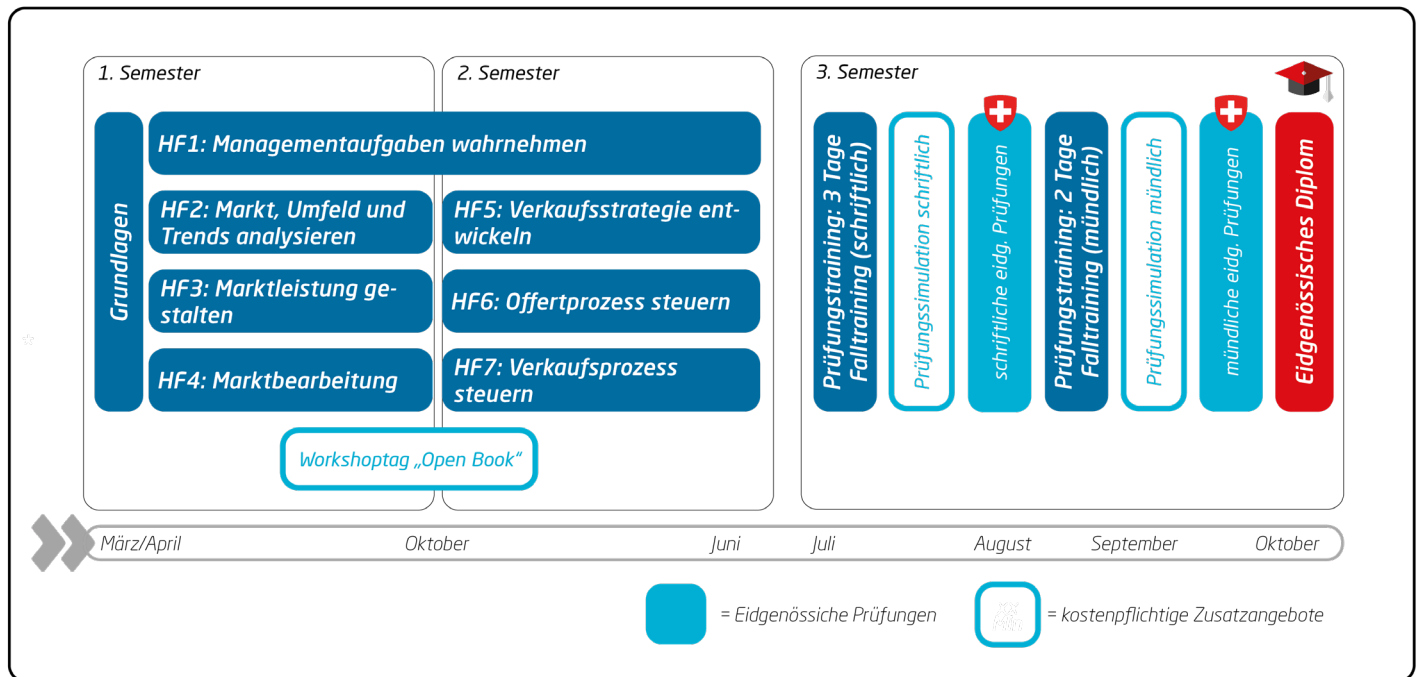
«Mein Stellenwert im Unternehmen hat sich markant geändert. Ich kann mit meinem Chef auf einer ganz anderen Ebene diskutieren.»

Valon Gallopeni, Absolvent Verkaufsleiter (2018)



Ablauf

Wir bieten diesen 15-monatigen Lehrgang mit der Vertiefungsrichtung in Verkaufsmanagement an. In jedem Unterrichtsblock werden praxisbezogene Mini-Cases eingebaut. Im 3. Teil der Weiterbildung findet das speziell auf die eidg. Prüfung abgestimmte Prüfungstraining mit anschliessender Prüfungssimulation statt.



Vorkenntnisse

Höhere Fachprüfungen bauen auf theoretischen Kenntnissen, wie z.B. aus einem eidgenössischen Fachausweis auf. Wir empfehlen daher beispielsweise einen Abschluss als Detailhandelsspezialist/-in oder ähnliche. Ausserdem werden für diesen Lehrgang Grundlagenkenntnisse im Rechnungswesen vorausgesetzt. Falls Sie sich in Themen wie Buchhaltung und Kalkulation unsicher fühlen oder Ihr letzter Unterricht schon etwas weiter zurückliegt, empfehlen wir Ihnen den dreitägigen Basiskurs Rechnungswesen. Ob der Basiskurs Rechnungswesen für Sie empfohlen wird, finden Sie anhand des Einstufungstests heraus:



Prüfungstraining

Das Prüfungstraining ist, wie die eidg. Prüfungen, in einen schriftlichen und einen mündlichen Teil aufgeteilt. Dabei werden Sie vorbereitet und trainieren alle 4 Prüfungsteile, gehen den genauen Aufbau der Prüfungen durch und lösen einen Trainingsfall mit anschliessender Besprechung und Feedback. Dieser Teil ist bereits im Lehrgang inbegriffen und findet am Ende des Lehrganges statt.

Für die Organisation und Umsetzung der eidgenössischen Prüfung für Verkaufsleiter/-in ist die Gesellschaft success.

org AG verantwortlich (siehe unter Abschluss & Zulassung)

Zusatzangebote (fakultativ & kostenpflichtig) Lern- und Prüfungsstrategie «Open Book»

Am «Open Book»-Tag werden Sie innert 8 Lektionen in drei Themenbereichen bereits für Ihren persönlichen Prüfungserfolg vorbereitet:

- Lernstrategie
- Open Book Ordner: Sinn & Zweck des Ordners, Struktur & Aufbau des persönlichen Ordners, Inhaltsverzeichnis, Kennzeichnungs-System aller Lehrmittel, Themenerteilung & -fusion, Arbeiten mit den eigenen Unterlagen an der Prüfung
- Fallstudien: Sinn & Zweck von Fallstudien, Voraussetzungen & Erwartungen, Zeitmanagement, Taxonomie-Stufen & Bewertungskriterien, Tools

Prüfungssimulation

Während vier Tagen haben unsere Teilnehmenden im fakultativen Zusatzangebot «Prüfungssimulation» die Gelegenheit die eidg. Prüfung gemäss Vorgaben 1:1 zu absolvieren. Alle 4 Prüfungsteile werden wie in der eidg. Prüfung durchgeführt und die Teilnehmenden erhalten Feedback im Rahmen einer Besprechung. Dadurch erhalten sie eine Trainingsmöglichkeit unter realen Bedingungen und die Sicherheit für die eidg. Prüfung wird gefördert.



Inhalt

Grundlage für die eidg. Prüfung sind Handlungsfelder. In diesen Handlungsfeldern werden die Kompetenzen thematisch zusammengefasst. Die Handlungsfelder 1 bis 4 werden analog der Höheren Fachprüfung für Marketingleiter/-innen geprüft. Die Handlungsfelder 5 bis 7 hingegen beziehen sich ausschliesslich auf den Abschluss dipl. Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung Verkaufsleitung. Die Höhere Fachprüfung überprüft die Kompetenzen anhand von vernetzten Aufgaben.



		Semester		
Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung in Verkaufsmanagement		1	2	3
Grundlagen		24 Lektionen		
Marketing	Distribution	•		
Verkaufsplanung 1+2	Finanz- und Rechnungswesen 1+2	•		
Handlungsfeld 1: Managementaufgaben wahrnehmen		136 Lektionen		
Arbeitstechnik anwenden	Mitarbeitende führen	•	•	
Internes und externes Netzwerk pflegen	Personal beurteilen	•	•	
Veränderungsprozesse begleiten	Kompetenzen entwickeln	•	•	
Personal rekrutieren	Budget erstellen	•	•	
Neue Mitarbeitende einführen	Budgetkontrolle sicherstellen	•	•	
Handlungsfeld 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren		56 Lektionen		
Sekundäre Marktforschung betreiben	Markt- und Situationsdaten analysieren	•		
Primäre Marktforschung betreiben	Konkurrenzanalysen durchführen	•		
Kundenumfragen bei Produktverwendern durchführen	Zukunfts- und Trendforschung betreiben	•		
Umfragen bei Vertriebspartnern oder weiteren Anspruchsgruppen durchführen (DL)	Sich über Innovationen auf dem Laufenden halten	•		
Handlungsfeld 3: Marktleistung gestalten		28 Lektionen		
Marktleistung definieren und Sortiment gestalten	Preisgestaltung vornehmen	•		
Sortiment optimieren	Qualität von Produkten & Dienstleistungen sicherstellen	•		
Verpackungsdesign und -management verantworten	Innovationen mitgestalten	•		
Handlungsfeld 4: Marktbearbeitung realisieren		48 Lektionen		
Kundenbindungsmassnahmen begleiten	Umsetzung sicherstellen	•		
Geschäftsbeziehungen pflegen	Ausstellungen und Messeauftritte verantworten	•		
Cross-Selling-Optionen entwickeln	Distributionsstufen und Kanäle festlegen	•		
CRM gestalten	Physische Distribution gestalten	•		
Sponsoring und Events steuern	POS verantworten	•		
Handlungsfeld 5: Verkaufsstrategie entwickeln (zusammen mit HF7)		32 Lektionen		
Verkaufsstrategie entwickeln	Expansionsstrategien entwickeln		•	
Strategische Vertriebspartnerschaften aufbauen			•	
Handlungsfeld 6: Offertprozess steuern		20 Lektionen		
Offerten erstellen			•	
Offerten präsentieren, verhandeln und Abschlüsse tätigen			•	
Handlungsfeld 7: Verkaufsprozess steuern (zusammen mit HF5)		20 Lektionen		
Absatzkanäle festlegen	Workshop leiten		•	
Vertriebskanäle planen und gestalten	Verkaufsaktivitäten unterstützen		•	
Umsatz- und Absatzplanung vornehmen	Vertriebscontrolling umsetzen		•	
Key-Account-Management unterstützen	Distributionsprozesse analysieren		•	
Auftritt beim Kunden	Erfolgreichen Kundendienst sicherstellen		•	
Prüfungstraining		40 Lektionen		
Situative Fragen	Erfolgskritische Situationen			•
Integrative Fallstudie: Analyse	Präsentation und Fachgespräch			•
Integrative Fallstudie: Konzeption				•
Total		384		



Unterricht

Auf die Qualität legen wir bei all unseren Dienstleistungen und Lehrgängen grossen Wert. In unseren Klassen führen wir regelmässig Befragungen durch und lassen die gewonnenen Erkenntnisse in die Weiterentwicklung unserer Angebote einfliessen.

Klassischer Präsenzunterricht

Im klassischen Präsenzunterricht besuchen Teilnehmende an einem Standort in der Deutschschweiz die Weiterbildung jeweils an einem Tag (8 Lektionen) pro Woche. Das SIU bietet den Lehrgang in unterschiedlichen Zeitvarianten an:

- Tageskurse, jeweils Unterricht von 08.30 - 16.15 Uhr
- Nachmittags-/Abendkurse, jeweils Unterricht von 13.00 - 20.15 Uhr

Neben dem Besuch des Unterrichts muss ein Selbststudium im Umfang von ca. 5 - 8 Stunden pro Woche für Literatur, Vor- und Nachbereitung und schriftliche Arbeiten eingerechnet werden. **(gilt für alle Unterrichtsmodelle)**

Die Grundlagen werden während sechs Online-Unterrichtsabenden unterrichtet. Die Tage variieren je nach Start. Fragen Sie uns für die genauen Daten/Ablauf gerne an.

Hybridunterricht

Beim Hybridunterricht können die Teilnehmenden selbst wählen, ob sie vor Ort im Präsenzunterricht oder von zu Hause aus online am Unterricht teilnehmen möchten.

- Tageskurse, jeweils Unterricht von 08.30 -16.15 Uhr
- Nachmittags-/Abendkurse, jeweils Unterricht von 13.00 - 20.15 Uhr



«Ich unterrichte, weil es mir Freude bereitet, Menschen auf ihrem Weg zur Horizonterweiterung zu unterstützen, zu begleiten und deren Erfolgserlebnisse zu teilen.»

Roger Gründler, Dozent Unternehmensführung

Lehrmittel

In diesem Lehrgang setzen wir bewährte und aktuelle Lehrmittel ein, die ganz spezifisch auf diese Höhere Fachprüfung vorbereiten. Ergänzt werden die Lehrmittel mit Fallstudien und Praxistransfer-Übungen.



Dozierende aus der Praxis

Unsere Dozierenden sind ausgewiesene Experten auf ihrem Gebiet. Sie verfügen über fundierte Praxiserfahrung und gestalten den Unterricht nach modernen methodisch-didaktischen Grundsätzen. Mit Beispielen aus dem Berufsalltag und regelmässigen Lernkontrollen sorgen sie für Lernerfolge. Unsere Dozierenden pflegen den Dialog mit den Teilnehmenden, schaffen ein positives Lernklima und sprechen eine klare, verständliche Sprache.



Extranet

Auf dem Extranet erhalten Teilnehmende zusätzliches Lernmaterial, alte Prüfungsserien zum Üben und sind im Austausch mit den Dozierenden.





Abschluss & Zulassung

Um an die Höhere Fachprüfung anzutreten, sind bestimmte Zulassungskriterien erforderlich. Den Lehrgang im SIU können Sie grundsätzlich auch ohne diese Voraussetzungen antreten.

Abschluss / Titel

Eidgenössisch anerkannter Titel

Erfolgreiche Absolventen/-innen der eidg. Höheren Fachprüfung dürfen den folgenden geschützten Titel tragen:

«Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom (Vertiefungsrichtung in Verkaufsmanagement)»



- b. ein eidg. Fähigkeitszeugnis einer mindestens dreijährigen beruflichen Grundbildung, ein Diplom einer anerkannten Handelsmittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis besitzt und mindestens sechs Jahre Praxis, davon drei Jahre in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion, im Verkauf nachweisen kann.

SIU Diplom

Teilnehmende, welche die interne Abschlussprüfung erfolgreich abgeschlossen haben, erhalten das SIU Diplom «Verkaufsleiter/-in SIU».

SIU Attest

Teilnehmende, die an mind. 80% aller Lektionen des Lehrgangs anwesend waren, erhalten ein SIU Attest.

Zulassung

Zulassungskriterien

Zur Höheren Fachprüfung Verkaufsleiter/-in wird zugelassen, wer entweder a oder b erfüllt:



- a. einen eidg. Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfungen, ein Diplom einer anderen Höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule oder ein Diplom einer Fachhochschule oder einer Hochschule besitzt und mindestens drei Jahre Praxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf nachweisen kann; oder

Prüfungssekretariat

Für die Organisation und Umsetzung der eidgenössischen Höheren Fachprüfung für Verkaufsleiter/-innen ist die Gesellschaft *suxxess.org AG* verantwortlich. Sie erstellt die Prüfungsaufgaben, entscheidet über Zulassungen, wählt die Experten aus und vergibt die eidgenössischen Diplome. Die Prüfungsgebühr wird ebenfalls direkt von *suxxess.org AG* erhoben und ist nach Anmeldung zur Prüfung zu begleichen.

Die Anmeldung zur eidg. Prüfung erfolgt jeweils im März. Die schriftliche Prüfung findet im August und die mündliche Prüfung im Oktober statt. Detaillierte Informationen zu den Terminen, zum Prüfungsablauf und zur Notengebung finden Sie online.

suxxess.org AG
Binmühlestrasse 170d
8050 Zürich

044 534 66 00
info@suxxess.org
www.suxxess.org



«Auf dem heutigen Arbeitsmarkt ist es wichtig, sich von Mitbewerbern abheben zu können. Die nötigen Weiterbildungen helfen einem dabei sehr. Nach einer intensiven Internetrecherche stoss ich auf das SIU und war sofort überzeugt.»

Manuela Trösch, Absolventin Verkaufsleiterin (2018)



Kosten

«Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung, keine Bildung.»

John F. Kennedy



Kostenübersicht

Kosten nach Erhalt der Bundessubventionen von 50%*:

Kursgeld CHF 7`750.00*
inkl. Lehrmittel, Zwischenprüfungen, Grundlagen und Prüfungstraining

***Bundessubventionen:** Für die höhere Berufsbildung werden Sie vom Bund unterstützt. Dabei werden 50% der Kosten für Kursgeld und Lehrmittel bis zum bestimmten Maximalbetrag vom Bund nach Absolvieren der eidg. Prüfung zurückerstattet.

Kosten ohne Bundessubventionen:

Kursgeld CHF 15`500.00
inkl. Lehrmittel, Zwischenprüfungen, Grundlagen und Prüfungstraining

Zahlungsvarianten

- vor Lehrgangsbeginn CHF 15`500.00
- vor Lehrgangsbeginn CHF 8`200.00 und vor dem 2. Semester CHF 7`400.00
- vor Lehrgangsbeginn CHF 4`700.00 und danach 7 Monatsraten à je CHF 1`600.00

Subventionen / Unterstützung

Seit 2018 werden Studierenden, die einen eidg. Fachausweis (Berufsprüfung) oder ein eidg. Diplom (Höhere Fachprüfung) erlangen möchten, vom Bund finanziell unterstützt. Der Bund übernimmt 50% der anrechenbaren Kursgebühren - bei Berufsprüfung maximal CHF 9`500.00 und bei Höhere Fachprüfungen maximal CHF 10`500.00.

Wer zur Vorbereitung auf eine eidg. Prüfung mehrere Kurse oder Module absolviert, kann die Gebühren bis zum Maximalbetrag kumulieren.

Der Bundesbeitrag kann erst nach Absolvierung der eidg. Prüfung beantragt werden. Die Teilnehmenden reichen ihren Antrag über das On-lineportal des SBFI ein. Im Bedarfsfall kann unter bestimmten Voraussetzungen ein Antrag auf Teilbeiträge gestellt werden. Die Teilnehmenden können in diesem Fall bereits vor der eidg. Prüfung Teilbeiträge für angefallene Kursgebühren beantragen.



Bei Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

Zusatzangebote

Um unsere Teilnehmenden optimal auf die Prüfungen vorzubereiten, bieten wir in kostenpflichtigen Zusatzangeboten wertvolle Unterstützung:

- Lern- und Prüfungsstrategie «Open Book»
- Prüfungssimulation

Daten und Informationen erhalten Teilnehmende zum entsprechenden Zeitpunkt während der Weiterbildung.



Persönliche Beratung

Eine umfassende und seriöse Beratung vor Weiterbildungsbeginn stellt sicher, dass Voraussetzungen und Erwartungen an Kursteilnehmende geklärt und verstanden sind. So legen wir hohen Wert auf die Beratung von Interessierenden und kommunizieren dabei offen und ehrlich.

Infoanlässe

An unseren kostenlosen Infoanlässen - vor Ort oder online - erhalten Sie viel Wissenswertes über den Lehrgangsablauf und -inhalt. Dabei haben Sie auch Gelegenheit unsere Unterrichtsmethoden und Werte kennenzulernen.

Alle Termine und Standorte:



Beratung aus erster Hand

Unser Bildungsberatungsteam besteht aus erfahrenen Spezialisten für die jeweiligen Weiterbildungen und hat meist selbst mindestens einen Lehrgang beim SIU absolviert. So erhalten Sie auch Inputs direkt aus dem Klassenzimmer.



Persönliches Beratungsgespräch in Zürich oder online

Wer es lieber individuell und persönlich haben möchte, kann gegen Termin auch ein Beratungsgespräch vor Ort in Zürich oder online vereinbaren.

Kontakt während den Öffnungszeiten

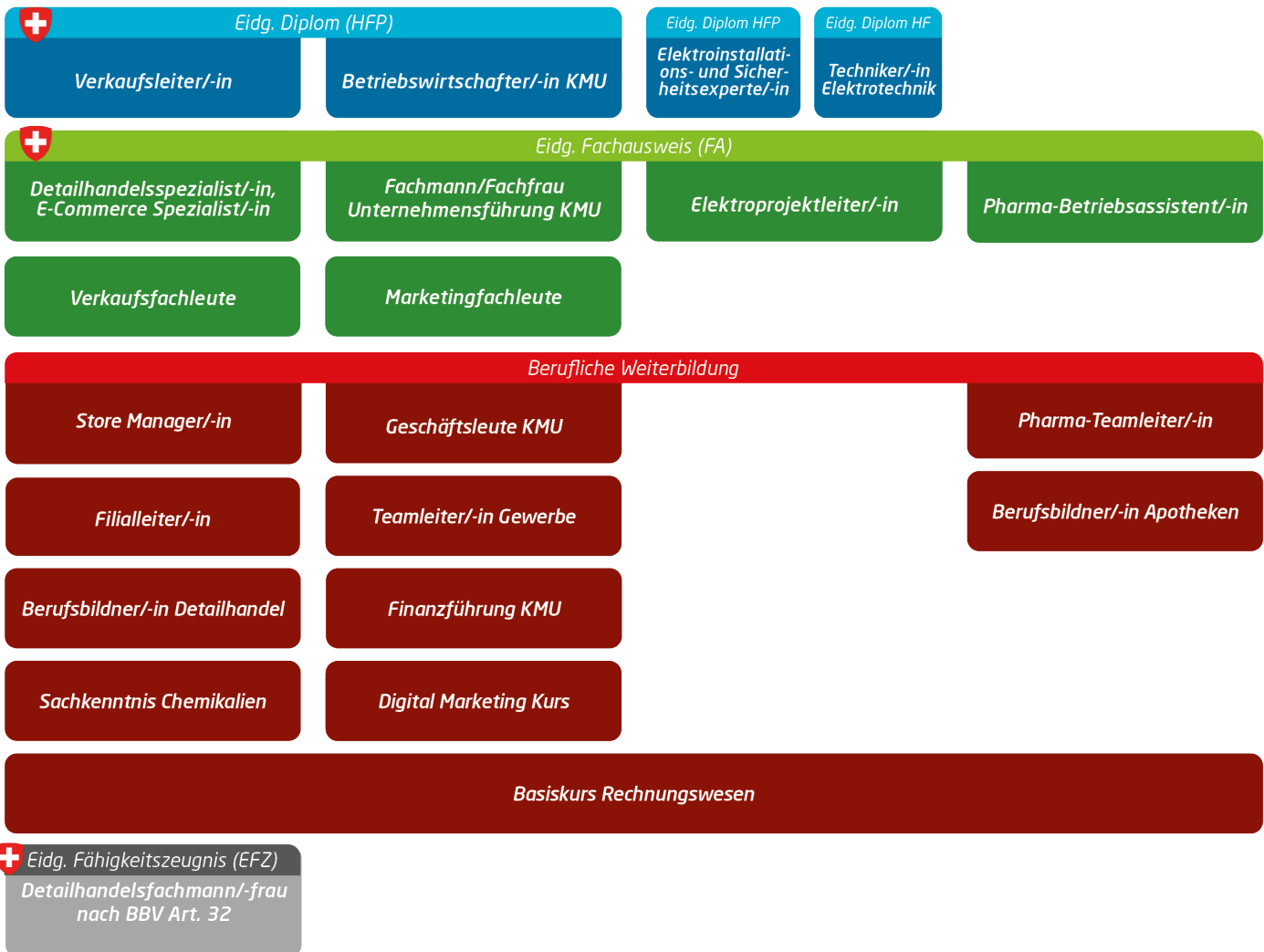
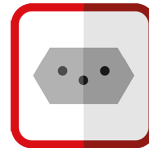
Während den Öffnungszeiten von Montag - Freitag, zwischen 08.00 - 17.30 Uhr stehen wir Ihnen jeweils auch gerne per E-Mail oder telefonisch für Fragen und Beratungen zu Verfügung.

E-Mail: siu@siu.ch
Telefon: 044 515 72 71



Was kommt danach?

Die Bildungslandschaft der Kaderschule Detailhandel bietet direkte Anschlussmöglichkeiten und erste Führungsweiterbildungen, die an die Grundbildung schliesst und Sie auch bereits ohne Führungserfahrungen absolvieren können. Vielleicht finden Sie aber auch im gesamten SIU Portfolio eine Anschlussmöglichkeit.





Über SIU

Mit über fünfzig Jahren Erfahrung ist das SIU eine verlässliche und kompetente Partnerin, wenn es um eine berufs begleitende Ausbildung in den Bereichen Führung, Betriebswirtschaft und Management geht.

Dank der Vernetzung und Zusammenarbeit mit Gewerbe- und Berufsverbänden sowie Grossfirmen kennt das SIU die Bedürfnisse der Schweizer Wirtschaft bestens und kann so jederzeit einen hohen Praxisbezug in den Lehrgängen und Kursen sicherstellen.

Kontakt

SIU - Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung
Verena-Conzett-Strasse 23
8004 Zürich



044 515 72 72



siu@siu.ch



www.siu.ch

SIU
Schweizerisches Institut
für Unternehmensschulung