



## Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom

Die Weiterbildung für Kadermitarbeitende aus Verkauf und Vertrieb, die in die obersten Managementebenen aufsteigen wollen

Möchten Sie wichtige Beiträge zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung Ihres Unternehmens leisten? Dann ist der Lehrgang Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom nach neuem Reglement genau das Richtige für Sie! Die Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter ist der höchste Bildungsabschluss in Vertrieb und Verkauf und öffnet Ihnen die Türen in die obersten Managementebenen. Erfolgreiche Absolvierende sind gesuchte Leistungsträger - nicht nur im Detailhandel, sondern in allen Branchen. Verkaufsleiter/-innen zeichnen sich durch ihre grosse Praxiserfahrung und Umsetzungsstärke aus. Damit üben Sie in Zukunft einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg Ihrer Firma aus.

### Was ist neu?

- » Der Lehrgang Verkaufsleiter/-in wird neu in zwei Vertiefungsrichtungen aufgeteilt: Verkaufsmanagement und Key Account Management. Das SIU bietet zur Zeit nur die Vertiefung in Verkaufsmanagement an, die Vertiefung Key Account Management wird zu einem späteren Zeitpunkt auf die Durchführung geprüft.
- » Neu durchlaufen die Teilnehmenden sieben Handlungsfelder, wobei die Handlungsfelder eins bis vier für beide Vertiefungsrichtungen dieselben sind.
- » Die eidg. Prüfung wird neu in vier Teilen durchgeführt.

### Welchen Titel kann ich erreichen?

#### Eidgenössisch anerkannter Titel

Verkaufsleiter/-in mit eidgenössischem Diplom HFP mit Vertiefung in Verkaufsmanagement

Nur erfolgreiche Absolvierende der Höheren Fachprüfung dürfen diesen geschützten Titel tragen.

#### SIU-Diplom

Teilnehmende, welche die interne Prüfung erfolgreich abschliessen, erhalten das Diplom „Verkaufsleiter/-in SIU“.

#### SIU-Attest

Teilnehmende, die mindestens 80% des Unterrichts besucht haben erhalten ein Attest.

### Wie ist diese Weiterbildung positioniert?

#### Einordnung in der Schweizer Bildungslandschaft

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. Berufs- und Branchenverbände sorgen als Prüfungsträger dafür, dass die Abschlüsse der eidg. Prüfungen einen direkten Bezug zur beruflichen Praxis und zum Arbeitsmarkt haben. Wer über ein eidg. Diplom verfügt und die jeweiligen Zusatzbedingungen erfüllt, kann eine Fachhochschule besuchen und danach eine Universität oder ETH.

Höhere Berufsbildung  
mit eidg. Anerkennung

Eidg. Diplom  
Höhere Fachprüfung (HFP)  
Verkaufsleiter/-in

Eidg. Fachausweis (FA)  
Berufsprüfung (BP)  
Detailhandelspezialist/-in

Grundbildung mit  
eidg. Anerkennung

Eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ)  
Detailhandelsfachleute

Eidg. Berufsattest (EBA)  
Detailhandelsassistent/-in

### Was bringt mir diese Weiterbildung?

#### 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 gestalten. Sie sind die wichtigste Ansprechperson für Kunden und Mitarbeitende.

#### Berufsbild

Die Verkaufsleiter/-innen tragen die Gesamtverantwortung für den Verkauf in einem Unternehmen. Sie steuern in ihrem Arbeitsbereich sämtliche Verkaufsprozesse und sind verantwortlich für die Erwirtschaftung von existenzsichernden Deckungsbeiträge und Zuwachsraten gemäss den Unternehmenszielen. In der Regel sind sie Mitglied der Geschäftsleitung. Mit der Vertiefungsrichtung im Verkaufsmanagement sind sie fähig, Vertriebsstrategien zu entwickeln, operative Verkaufsaktivitäten zu planen und zu verantworten sowie Erfolge zu kontrollieren. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

### Was lerne ich in dieser Weiterbildung?

Beim SIU können Sie den Lehrgang Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom mit Vertiefung in Verkaufsmanagement\* absolvieren. Dieser gliedert sich in die folgenden sieben Handlungsfelder:

#### Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung in Verkaufsmanagement (424 Lektionen)

##### Handlungsfeld 1: Managementaufgaben wahrnehmen

Verkaufsleiter/-innen setzen eine sachorientierte und wirksame Arbeitstechnik ein. Sie formulieren realistische und motivierende persönliche Ziele sowie Arbeitsziele. Sie überprüfen periodisch die Zielerreichung, beurteilen regelmässig Mitarbeitende und führen aufgrund des Entwicklungsbedarfs Mitarbeitergespräche. Bei Bedarf selektieren sie zudem geeignete Mitarbeitende. Verkaufsleiter/-innen erstellen Budgets, kalkulieren Umsätze, Absätze und Deckungsbeiträge und stellen die Budgetkontrolle sicher.

##### Handlungsfeld 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren

Die Analyse der Beschaffungs- und Absatzmärkte auf die Consumer/Costumer-Insights erachten Verkaufsleiter/-innen als elementaren Bestandteil ihrer Arbeit. Sie können anhand der Kennzahlen das Marktgeschehen inkl. des eigenen Unternehmens und anderen Marktteilnehmenden analysieren. Sie erkennen Trends und Innovationen und erarbeiten systematische Prozesse für die Sicherung der wirtschaftlichen Zukunft des Unternehmens.

##### Handlungsfeld 3: Marktleistung gestalten

Die Verantwortung für die Marktleistungs- und Sortimentspolitik liegt bei den Verkaufsleiter/-innen. Sie überwachen die Entwicklung von neuen Produkten/Dienstleistungen und planen die erfolgreiche Einführung im Markt. Sie legen die Preisstrategie fest und entscheiden über die Konditionen in den verschiedenen Absatzkanälen. Die Qualität der Marktleistung wird laufend auf die Kundenbedürfnisse hin überprüft.

##### Handlungsfeld 4: Marktbearbeitung realisieren

Verkaufsleiter/-innen beteiligen sich massgeblich an der Ausarbeitung von Customer Intelligence Systemen. Sie stehen in regelmässigem Kontakt zu den wichtigsten und grössten Kunden im In- und Ausland und kennen die individuellen Bedürfnisse der Kunden. Verkaufsleiter/-innen entwickeln Zusatzprogramme bzw. Angebote im Sinne von Cross Selling-Optionen und legen die Grundlagen für das Customer-Relationship-Management (CRM) fest. Sie definieren mögliche Verkaufsformen mit entsprechenden Lösungsvorschlägen für Distributionsformen.

\*Die Vertiefung in Key Account Management wird zu einem späteren Zeitpunkt auf die Durchführung geprüft.

### Handlungsfeld 5: Verkaufsstrategien entwickeln

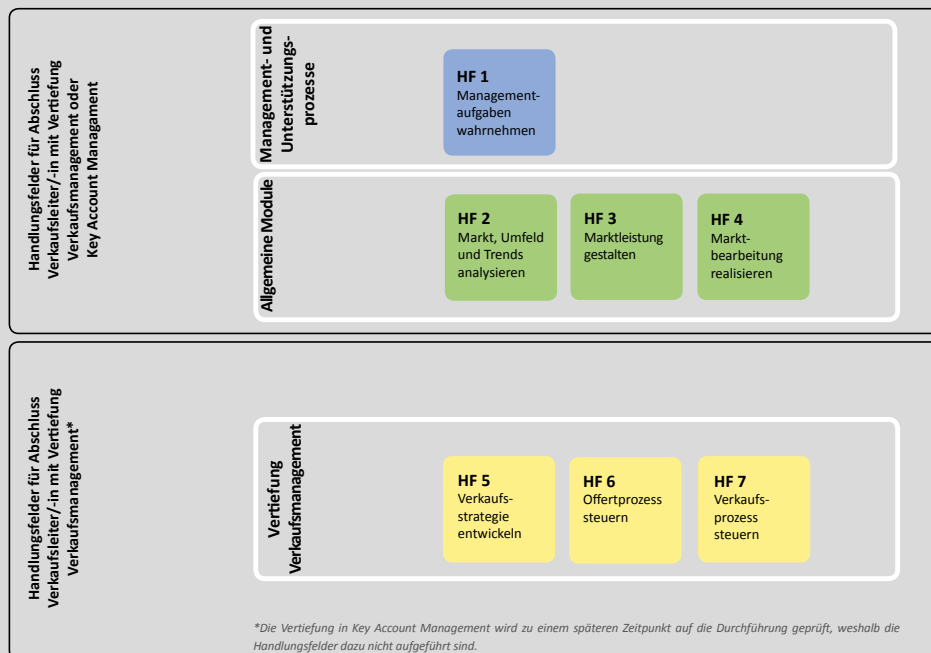
Verkaufsleiter/-innen formulieren die langfristigen strategischen Ziele für den Verkauf. Daraus abgeleitet werden Aussagen zu den Kosten und zu möglichen Kontrollmassnahmen. Um eine erfolgreiche Vertriebsorganisation sicherstellen zu können, evaluieren sie Partnerschaften.

### Handlungsfeld 6: Offertprozesse steuern

Die Verantwortung des Offertprozess liegt in den Händen der Verkaufsleiter/-innen. Sie gestalten den Leistungsumfang und den Preis gemäss den Vorstellungen der Kunden und den Rahmenbedingungen der strategischen Preisgestaltung. Sie weisen den Innen- und Aussendienst für die Angebotsgestaltung an. Präsentationen, Vertragsverhandlungen und Abschlüsse werden von Verkaufsleiter/-innen beaufsichtigt oder selbst wahrgenommen.

### Handlungsfeld 7: Verkaufsprozesse steuern

Aufgrund der Marktstruktur analysieren die Verkaufsleiter/-innen zusammen mit der Marketing- bzw. Geschäftsleitung die Absatzkanäle, leiten daraus das Potenzial für das eigene Unternehmen ab und nehmen die Umsatz- und Absatzplanung vor. Abgeleitet von der Verkaufsstrategie erstellen sie Konzepte für die Umsetzung über alle Kanäle inkl. E-Commerce. Sie erarbeiten dazu Verkaufsförderungskonzepte und analysieren den Vertrieb regelmässig. Verkaufsleiter/-innen führen die Verkaufsabteilung.



## Wer unterrichtet in dieser Weiterbildung?

### Dozierende

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

### Lehrmittel

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

### Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen?

#### Zulassung zur eidg. Höheren Fachprüfung für Verkaufsleiter/-in

Zur Höheren Fachprüfung Verkaufsleiter/-in wird zugelassen, wer

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

#### Zulassungsabklärung

Wenn Sie unsicher sind, ob Sie die Zulassungsvoraussetzungen vollumfänglich erfüllen, können Sie Ihre Unterlagen dem Prüfungssekretariat senden. Gegen eine Gebühr prüft die Kommission eine verbindliche Zulassung und teilt Ihnen das Ergebnis schriftlich mit.

Swiss Marketing  
Prüfungssekretariat  
Talacker 34  
8001 Zürich  
[www.swissmarketing.ch](http://www.swissmarketing.ch)  
Telefon +41 44 914 44 44

#### Zulassung zum Lehrgang

Sollten Sie die Zulassungsbedingungen für die eidgenössische Höhere Fachprüfung noch nicht erfüllen, können Sie den Lehrgang dennoch besuchen und mit dem SIU-Diplom abschliessen.

### Wie laufen die Prüfungen ab?

Die Prüfung wird in vier Teilen absolviert:

#### Schriftlich:

» *Prüfungsteil 1: Situative Fragen*

Die Kandidierenden setzen schriftlich konkrete Handlungssituationen und/oder Mini-Cases fachlich und methodisch korrekt um. Schwerpunkt: Handlungsfelder 1 bis 4.

» *Prüfungsteil 2: Fallstudie Teil 1 und Fallstudie Teil 2*

In den integrativen Fallstudien weisen die Kandidierenden schriftlich nach, dass sie umfassende Analysen, Lösungen und Planungen erarbeiten können. Schwerpunkt: Handlungsfelder 5 bis 7.

#### Mündlich:

» *Prüfungsteil 3: Erfolgskritische Situationen*

Die Kandidierenden erhalten 4 bis 5 erfolgskritische Situationen, in welchen praxisnahe und schwierige Arbeitssituationen beschrieben sind. Schwerpunkt: Handlungsfelder 1, sowie 5 bis 7.

» *Prüfungsteil 4: Präsentation (inkl. Vorbereitung) und Fachgespräch*

Die Kandidierenden analysieren eine Ausgangslage, entwickeln Konzept- und Umsetzungsideen und bereiten für ein definiertes Zielpublikum eine Überzeugungspräsentation vor.

### Wie gross ist der finanzielle Aufwand für diese Weiterbildung?

#### Lehrgangskosten

Kursgeld inkl. Lehrmittel, Zwischenprüfungen und Prüfungssimulation

CHF 12'900.00 (CHF 6'450.00 mit Subventionen\*) (ab 2020 CHF 14'900.00)

Zahlungsvarianten wie folgt möglich:

a) Vor Lehrgangsbeginn CHF 12'900.00

b) Vor Lehrgangsbeginn CHF 6'900.00 und vor dem zweiten Semester CHF 6'100.00

c) Vor Lehrgangsbeginn CHF 4'200.00 und danach 7 Raten à je CHF 1'300.00

#### \*50% Subventionen

Die Subventionen für die höhere Berufsbildung werden ab 01.01.2018 neu durch den Bund geregelt. Es werden 50% der Kosten für Kursgeld und Lehrmittel vom Bund nach Absolvieren der eidg. Prüfung zurückerstattet. Für Fragen zu den Subventionen nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir geben Ihnen gerne Auskunft.

#### Eidg. Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr für die eidg. Berufsprüfung ist in den Lehrgangskosten nicht enthalten. Sie wird nach der Anmeldung zur eidg. Berufsprüfung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben.

### Wie gross ist der Zeitaufwand für diese Weiterbildung?

#### Präsenzunterricht

In der Regel ein Tag pro Woche Unterricht während ca. 15 Monaten (April - Juni im Folgejahr).

#### Persönlicher Lernaufwand

Je nach Vorkenntnissen und persönlichem Lernverhalten, sollten Sie pro Woche 6 bis 8 Stunden für das individuelle Lernen einplanen.

### Wann und wo kann ich mit dieser Weiterbildung beginnen?

Der Lehrgang beginnt jeweils im April in Zürich und Olten.

Die konkreten Daten finden Sie auf unserer Website: [www.siu.ch/vl](http://www.siu.ch/vl)



### Wie kann ich mich für diese Weiterbildung anmelden?

#### Anmeldung

Das Anmeldeformular für Ihren Lehrgang finden Sie auf unserer Website: [www.siu.ch](http://www.siu.ch). Bitte melden Sie sich frühzeitig an, die Teilnehmerzahl pro Klasse ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Wird die Weiterbildung von Ihrem Arbeitgeber bezahlt, ist eine rechtsgültige Unterschrift des Arbeitgebers notwendig. Beachten Sie, dass nur Privatzahler von den Subventionen profitieren können.

### Wer beantwortet meine Fragen?

#### Informationsanlässe

Wir führen mehrmals pro Jahr Informationsanlässe durch. Sie erfahren viel Wissenswertes über den Lehrgang, haben die Gelegenheit unsere Lehrmittel anzuschauen und können Ihre Fragen stellen.

Die konkreten Daten der nächsten Informationsanlässe finden Sie auf unserer Website: [www.siu.ch/vl](http://www.siu.ch/vl)

#### Individuelle Beratung

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

Wir beraten Sie gerne telefonisch von Montag bis Freitag, durchgehend von 8:00 – 18:00 Uhr.

Nach Voranmeldung sind auch persönliche Beratungen an unserem Standort in Zürich möglich.

## Über SIU

### Organisation und Trägerschaft

Das Schweizerische Institut für Unternehmerschulung ist seit 1966 als Genossenschaft organisiert. Über hundert Gewerbe- und Berufsverbände gehören zu unserer Trägerschaft. Dank dieser ausgezeichneten Vernetzung kennen wir die Bedürfnisse der Schweizer Wirtschaft bestens und können so jederzeit einen hohen Praxisbezug in unseren Lehrgängen und Kursen sicherstellen. Als nichtprofitorientierte Organisation haben wir den Vorteil, unsere Gewinne vollumfänglich in die Weiterentwicklung und Optimierung unserer Lehrgänge investieren zu können. Dies garantiert unseren Teilnehmenden jederzeit aktuelle und qualitativ hochstehende Weiterbildungen.

### SIU – Weiterbildungen für Ihre Zukunft

In den 50 Jahren Bestehen und Erfahrung hat sich das SIU verschiedene Standbeine geschaffen und entwickelt sich stetig weiter. Die berufsbegleitenden Weiterbildungen überzeugen mit dem branchenübergreifenden Austausch in den Klassenzimmern und dem Praxistransfer. Die Teilnehmenden erhalten ein solide betriebswirtschaftliches Fundament, welches ihnen die Sicherheit gibt, ein Unternehmen selbständig zu führen oder verantwortungsvolle Aufgaben in einem KMU zu übernehmen.

Weiter ist das SIU die Kadenschmiede für Mitarbeitende des Detailhandels. Wir bieten ein breites Spektrum an berufsbegleitenden Weiterbildungen an, ganz speziell ausgerichtet auf die Bedürfnisse des Schweizer Detailhandels. Unsere Absolvierenden sind im Schweizer Detailhandel dank ihres aktuellen Wissens und ihrer hohen Umsetzungskompetenz gefragte Fach- und Führungspersonen.

Mit SIU Elektrotechnik bilden wir Führungskräfte auch im technischen Bereich professionell und mit den höchsten Ansprüchen an uns selbst aus. Dazu arbeiten wir eng mit Profis aus der Elektro-Branche zusammen und setzen mit der revolutionären Ausbildungsmethode high-voltage-learning® neue Massstäbe für die Zukunft!

### Lehrgänge im Überblick



- » Betriebswirtschafter/-in KMU
- » Fachleute Unternehmensführung KMU

- » KMU Geschäftsfrau



- » Verkaufsleiter/-in
- » Detailhandelspezialist/-in
- » Filialleiter/-in
- » Berufsbildner/-in Detailhandel

- » Detailhandelsfachleute
- » Shop Manager/-in
- » Pharma-Betriebsassistent/-in
- » Berufsbildner/-in Apotheken



- » Techniker/-in HF Elektrotechnik
- » Elektroinstallations- und Sicherheitsexperte/-in
- » Berufsbildner/-in Elektrotechnik



- » Mathematik-Vorkurs
- » Elektroprojektleiter/-in (Installation und Sicherheit oder Planung)

## Kontakt

### SIU Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

Verena-Conzett-Str. 23  
8004 Zürich  
Schweiz

Schalteröffnungszeiten: Mo - Fr 07:30 - 17:00 Uhr  
Telefonische Erreichbarkeit: Mo - Fr 08:00 - 18:00 Uhr

Bildungsberatung:  044 515 72 71  
Fax:  044 515 72 99  
E-Mail:  [siu@siu.ch](mailto:siu@siu.ch)