



**Inkl.
Grundlagentraining &
Prüfungstraining**

Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom HFP

Die Weiterbildung für Kadermitarbeitende aus Verkauf und Handel, 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 Prüfungsreglement genau das Richtige für Sie! Die Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter/-innen ist der höchste Bildungsabschluss in Verkauf und Vertrieb und öffnet Ihnen die Türen in die obersten Managementebenen. Erfolgreiche Absolvierende sind gesuchte Leistungsträger/-innen - nicht nur im Handel, 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 Ihres Unternehmens aus.

Was ist neu?

- » Das SIU hat sich im Lehrgang Verkaufsleiter/-in auf die Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement spezialisiert.
- » Die Teilnehmenden durchlaufen sieben kompetenzorientierte Handlungsfelder.
- » In jedem Unterrichtsblock werden praxisbezogene Mini-Cases eingebaut, um die Teilnehmende von Anfang an auf die Prüfung und deren Art und Weise vorzubereiten.
- » Um alle Teilnehmende auf den gleichen Stand zu bringen, werden in sechs Online-Unterrichtsabenden, die Grundlagen in den Fachgebieten Marketing, Verkaufsplanung, Distribution und Finanz- und Rechnungswesen repetiert.
- » Die eidg. Prüfung wird in vier handlungsorientierten Teilen durchgeführt - zwei schriftliche und zwei mündliche Prüfungsteile.

Welchen Titel kann ich erreichen?

Eidgenössisch anerkannter Titel

eidg. diplomierte Verkaufsleiter/-in HFP

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

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.

Höhere Berufsbildung
mit eidg. Anerkennung

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

Eidg. Fachausweis (FA)
Berufsprüfung (BP)
Detailhandelsspezialist/-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 steuern. 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 Deckungsbeiträgen und Zuwachsraten gemäss den Unternehmenszielen. In der Regel sind sie Mitglied der Geschäftsleitung. Mit der Vertiefungsrichtung in 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 und einem Grundlagen-Vorkurs:

Verkaufsleiter/-in mit Vertiefung in Verkaufsmanagement (384 Lektionen inklusive Prüfungstraining)

Grundlagen (24 Lektionen)

Bevor die Handlungsfelder unterrichtet werden, gibt es während sechs Online-Unterrichtsabenden einen Vorkurs, um die Grundlagen der folgenden Fächer zu repetieren: Marketing, Verkaufsplanung 1 + 2, Distribution sowie Finanz- und Rechnungswesen 1 + 2.

Handlungsfeld 1: Managementaufgaben wahrnehmen (136 Lektionen)

Verkaufsleiter/-innen setzen eine sachorientierte und wirksame Arbeitstechnik ein. Sie formulieren realistische und motivierende Ziele. 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 (56 Lektionen)

Die Analyse der Beschaffungs- und Absatzmärkte auf die Consumer/Customer-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 (28 Lektionen)

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 (48 Lektionen)

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.

Handlungsfeld 5: Verkaufsstrategien entwickeln (zusammen mit HF7: 32 Lektionen)

Die Verkaufsleiter/-innen formulieren - basierend auf der Unternehmens- und Marketingstrategie - die langfristigen strategischen Ziele für den Verkauf. Basierend auf einer umfassenden Analyse werden die Verkaufsziele festgesetzt, die Verkaufsstrategie definiert und die Verkaufspläne erarbeitet. Daraus abgeleitet werden Aussagen zu den Kosten und zu möglichen Kontrollmassnahmen.

Handlungsfeld 6: Offertprozesse steuern (20 Lektionen)

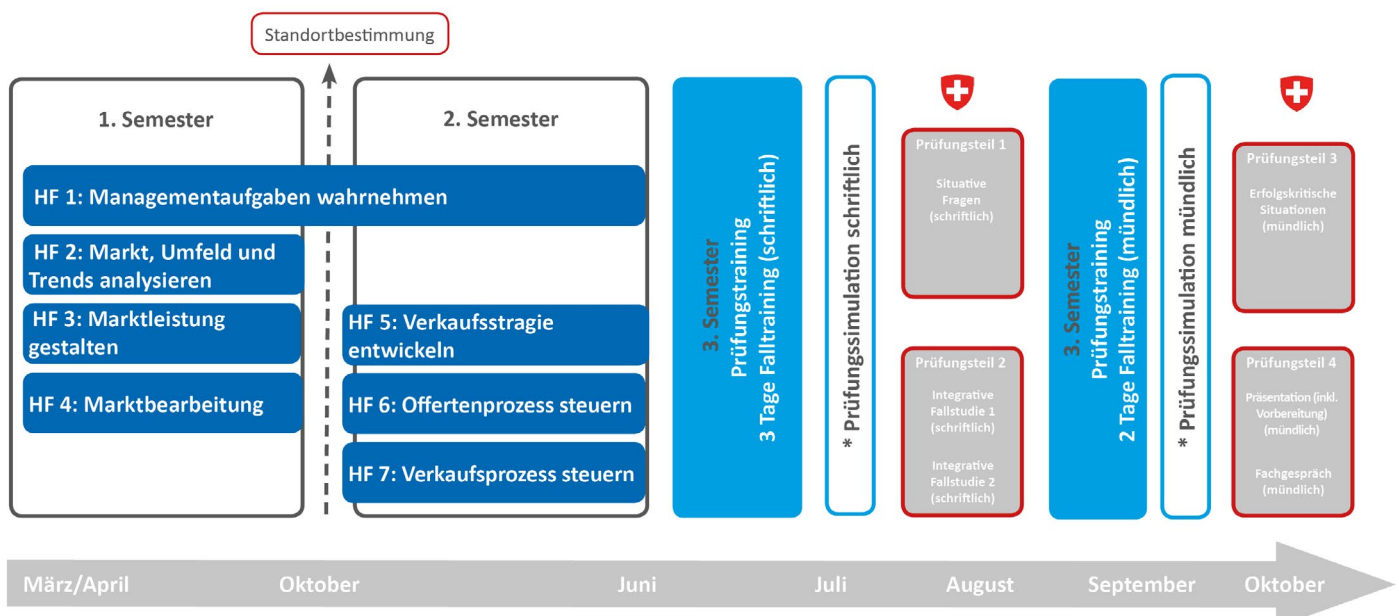
Die Verantwortung für den Offertprozess liegt in den Händen der Verkaufsleiter/-innen. Sie gestalten den Leistungsumfang und den Preis gemäss den Vorstellungen der Kunden und den Rahmenbedingungen der strategischen Preisgestaltung. Sie weisen den Innen- und Aussendienst für die Angebotsgestaltung an.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

Handlungsfeld 7: Verkaufsprozesse steuern (zusammen mit HF5: 32 Lektionen)

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. Sie erstellen Verkaufsförderungskonzepte, begleiten die Umsetzung der Massnahmen und überprüfen die Ergebnisse mit definierten Kennzahlen regelmässig. Verkaufsleiter/-innen führen die Verkaufsabteilung, unterstützen ihre Mitarbeitenden bei der Akquisition oder der Verkaufsplanung und stellen sicher, dass die Verkaufshilfen den Kundenanforderungen entsprechend und rechtzeitig erstellt werden.

Ablauf

Während rund 15 Monaten durchlaufen die Teilnehmenden die sieben Handlungsfelder. In jedem Unterrichtsblock werden praxisbezogene Mini-Cases eingebaut, um sie von Anfang an auf die Prüfung und deren Art und Weise vorzubereiten. Im 3. Teil der Weiterbildung findet das speziell auf die eidg. Prüfung abgestimmte Prüfungstraining mit anschliessender Prüfungssimulation statt. Das Prüfungstraining beim SIU ist bereits im Preis inbegriffen. Die Prüfungssimulation hingegen ist ein freiwilliges und kostenpflichtiges Zusatzangebot.



*kostenpflichtige, freiwillige Zusatzangebote

Wie laufen die Prüfungen ab?

Die eidg. Prüfung wird in vier Teilen absolviert:

» Prüfungsteil 1: Situative Fragen (schriftlich, 2x 180min)

Die Kandidierenden setzen in Form von Mini Cases formulierte Praxissituationen fachlich und methodisch korrekt um.

» Prüfungsteil 2: Integrative Fallstudie (schriftlich, 2x 240min)

In den integrativen Fallstudien weisen die Kandidierenden schriftlich nach, dass sie umfassende Analysen, Lösungen und Planungen erarbeiten können.

» Prüfungsteil 3: Erfolgskritische Situationen (mündlich, 30min)

Die Kandidierenden zeigen in mehreren praxisnahen und schwierigen Arbeitssituationen, ob sie diese problem- und situationsgerecht zu bewältigen vermögen.

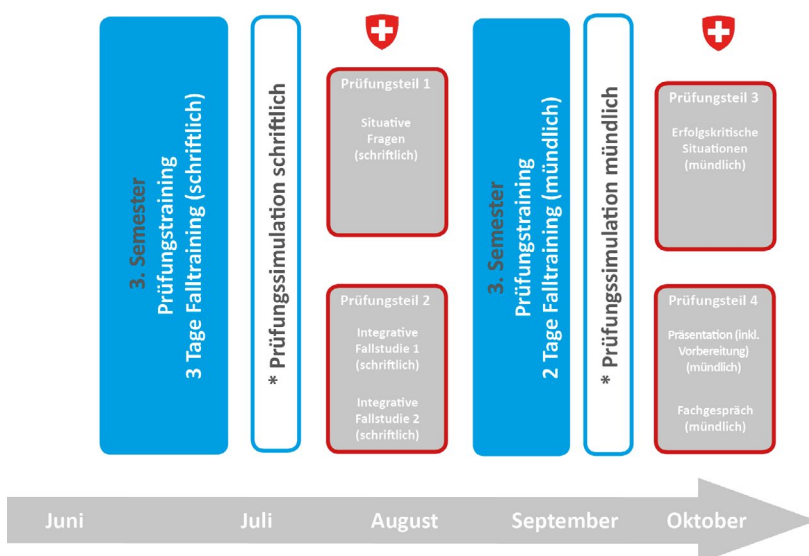
» Prüfungsteil 4: Präsentation und Fachgespräch (mündlich, 60min Vorbereitung, 20min Präsentation, 30min Fachgespräch)

Die Kandidierenden analysieren eine Ausgangslage, entwickeln Konzept- und Umsetzungsideen und bereiten für ein definiertes Zielpublikum eine Überzeugungspräsentation vor. Im anschliessenden Fachgespräch beantworten die Kandidierenden Fragen zum vorgestellten Lösungsansatz und allfälligen alternativen Vorgehensweisen.

Wie werde ich auf die Prüfungen vorbereitet?

Für diesen Lehrgang wurde eine massgeschneiderte Prüfungsvorbereitung entwickelt. In jedem Unterrichtsblock werden praxisbezogene Mini-Cases eingebaut, um die Teilnehmende bereits von Anfang an auf die Prüfung und deren Art und Weise vorzubereiten.

Durch die Kombination von einem Prüfungstraining und einer Prüfungssimulation werden alle Teilnehmenden bestmöglich und teilweise individuell auf die eidgenössische Prüfung vorbereitet. Eine Vielzahl von Dozierenden stehen während diesen Vorbereitungstagen parallel im Einsatz, um das Training optimal zu gestalten.



*kostenpflichtige, freiwillige Zusatzangebote

Wer unterrichtet in dieser Weiterbildung?

Dozierende

Unsere Dozierenden sind ausgewiesene Experten/-innen 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 und aktuelle 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 mindestens drei Jahre Praxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf nachweisen kann;

oder

- 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.

Zulassungsabklärung

Wenn Sie unsicher sind, ob Sie die Zulassungsvoraussetzungen vollumfänglich erfüllen, können Sie Ihre Unterlagen dem Prüfungssekretariat senden. Gegen eine Gebühr von CHF 100.00 prüft die Kommission eine verbindliche Zulassung und teilt Ihnen das Ergebnis innert ca. 4 Wochen schriftlich mit.

suxxess.org AG
Binzmühlestrasse 170d
8050 Zürich
Telefon: 044 534 66 00
E-Mail: info@suxxess.org

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 gross ist der finanzielle Aufwand für diese Weiterbildung?

Lehrgangskosten

Kursgeld inkl. Lehrmittel, Zwischenprüfungen und Prüfungstraining

CHF 14'900.00 (CHF 7'450.00 mit Subventionen*)

Zahlungsvarianten:

- a) Vor Lehrgangsbeginn CHF 14'900.00
- b) Vor Lehrgangsbeginn CHF 7'900.00 und vor dem zweiten Semester CHF 7'100.00
- c) Vor Lehrgangsbeginn CHF 4'800.00 und danach 7 Raten à je CHF 1'500.00

***50% Subventionen**

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. Für Fragen zu den Subventionen nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir geben Ihnen gerne Auskunft.

Prüfungssimulation

Nach dem Prüfungstraining findet eine Prüfungssimulation (4 Tage) statt, deren Kosten bei einer Anmeldung zusätzlich verrechnet werden.

Eidg. Prüfungsgebühr

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

Wie gross ist der Zeitaufwand für diese Weiterbildung?

Präsenzunterricht

In der Regel findet pro Woche ein Unterrichtstag während ca. 15 Monaten (April - Juni im Folgejahr) statt. Ab Juni bis September während des Trainings ungefähr alle zwei Woche ein Unterrichtstag.

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



Wie kann ich mich für diese Weiterbildung anmelden?

Anmeldung

Das Anmeldeformular für Ihren Lehrgang finden Sie auf unserer Website: 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

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 Kaderschmiede 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
- » Detailhandelsspezialist/-in
- » Filialleiter/-in
- » Berufsbildner/-in Detailhandel

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



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

- » 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