

Kompetenzzentrum

# Marketing, Verkauf und Einkauf

Weiter-  
bildung

BS&BL

**kv pro**

*mein karrierepartner.*

## Liebe Interessentin, lieber Interessent

«Marketing heisst, die Welt aus der Sicht des Kunden zu sehen», sagte einst der amerikanische Starökonom Peter F. Drucker. Für uns als Bildungsinstitut heisst das, Ihnen die Lehrgänge und Kursinhalte anzubieten, die Sie sowohl beruflich als auch persönlich weiterbringen. Entsprechend wichtig ist uns daher ein ausgewogener Mix bei den Weiterbildungsangeboten in Marketing, Verkauf und Einkauf: Sie erlangen auf jeder Niveaustufe fundiertes theoretisches Wissen. Um dieses zu festigen und zu vertiefen, wird es in praxisnaher Form angewendet. Wir setzen daher einerseits auf erfahrene Lehrkräfte, andererseits auf ausgewiesene externe Lehrbeauftragte, die führende Positionen in der Wirtschaftswelt bekleiden.

Vom Einsteiger- zum Expertenlevel: Diese Broschüre gibt Ihnen einen kompakten Überblick über die vielfältigen Weiterbildungsangebote in den Bereichen Marketing, Verkauf und Einkauf bei kv pro. Neben den Daten und Fakten der einzelnen Lehrgänge finden Sie Informationen zu Zulassungsbedingungen sowie die jeweiligen Handlungsfelder.

Besuchen Sie doch bei Gelegenheit einmal einen unserer regelmässigen Infoanlässe, dort stellen wir Ihnen unsere Bildungsangebote ausführlich vor.

Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre dieser Broschüre.

Herzlichst, Ihr Christoph Fehr

## Marketing, Verkauf und Einkauf

### Argumente auf den Punkt gebracht

Marketing ist eine Denkhaltung, die im betrieblichen Handeln zum Ausdruck kommt. Fachkräfte im Marketing und Verkauf bieten Leistungen oder Produkte wirkungsvoll einer Zielgruppe an. Mit einer Marketing- oder Verkaufsw Weiterbildung bei kv pro bringen Sie Verkaufsargumente gezielt und professionell auf den Punkt.

Um Beschaffungsprozesse, Supply Chain Management und Preisanalyse dreht sich alles im Bereich Einkauf. Bei kv pro bringen wir Ihnen die Zusammenhänge der gesamten Wertschöpfungskette näher.

Einleitung	2
Editorial	3
Drei Gründe für kv pro	5
Bundessubvention	7
Unser Verständnis von Lernen und Lehren	8
<b>Lehrgänge im Überblick</b>	<b>9</b>
Eventmanager/in	10
Online Marketing Manager/in	12
Customer Experience Manager/in	14
Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch	16
Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis	18
Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	20
Marketingleiter/in	22
Dipl. Marketingmanager/in HF	24
Verkaufsleiter/in	26
Sachbearbeiter/in Einkauf	28
Einkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	30
Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis	32
Bildungssystem der Schweiz	34
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	37

## Drei Gründe für kv pro

1

Drei Weiterbildungsstandorte und unterschiedliche Zeitmodelle bedeuten für Sie grosse Flexibilität. All unsere Standorte sind bestens an den öffentlichen Nahverkehr angeschlossen.

2

Unsere erfahrenen Lehrbeauftragten vermitteln die Handlungsfelder anschaulich. Sie legen stets grossen Wert auf den konkreten Bezug zur Berufspraxis – damit Sie die erworbenen Kenntnisse unmittelbar anwenden können.

3

Als traditionsreicher Bildungsanbieter sind wir unseren Teilnehmenden ebenso verpflichtet wie unseren Lehrbeauftragten und Mitarbeitenden. Im Rahmen der Entwicklung unseres Qualitätsmanagements werden laufend neue Einflüsse von innen und aussen aufgenommen.

**Für meine  
Karriere  
geh ich  
zum Profi.**

Flurina, 24,  
Story-Tellerin

## Bundessubvention

### Der Bund beteiligt sich mit 50% an Ihrer Weiterbildung

*Der Bund unterstützt die Teilnehmenden einer beruflichen Weiterbildung. Vorbereitungskurse für eidg. Berufsprüfungen und eidg. höhere Fachprüfungen werden mit 50% des Kursgeldes gefördert.*

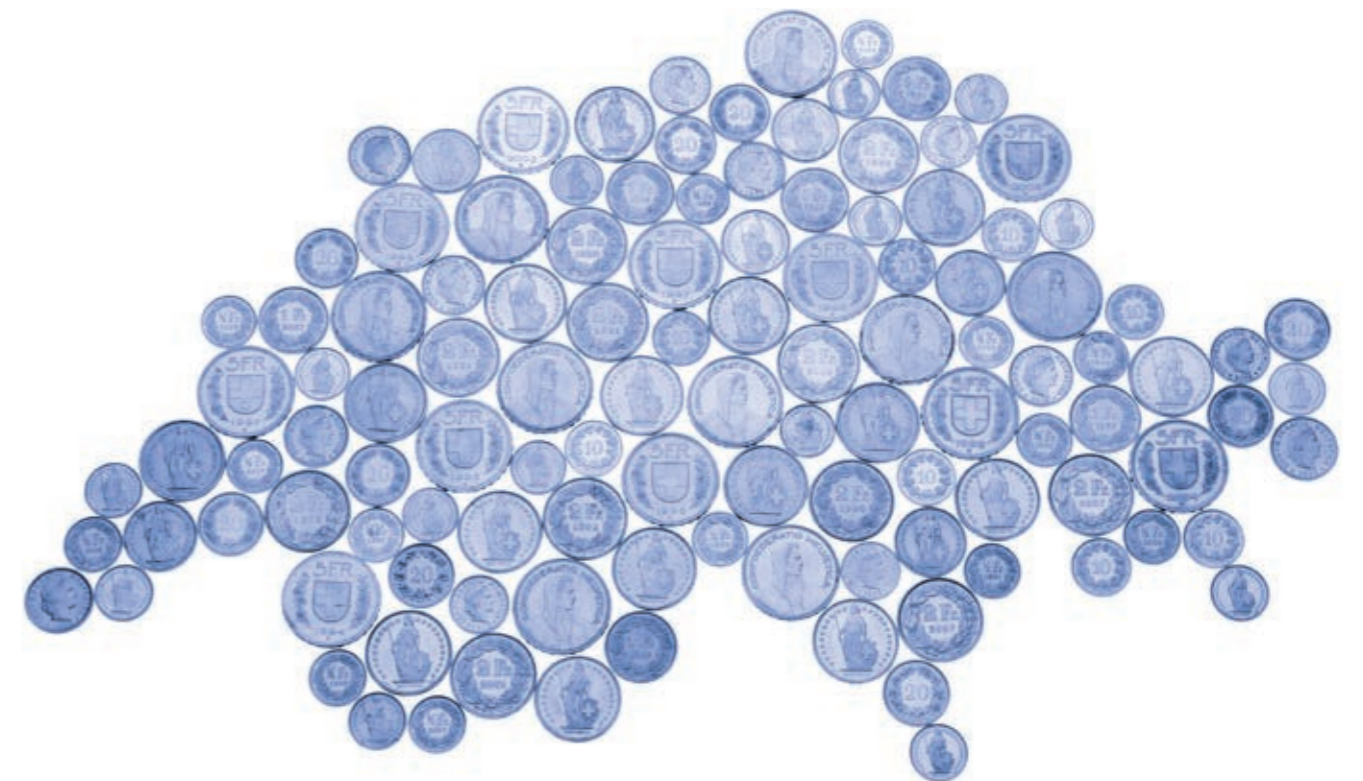
Sie fassen eine Weiterbildung mit eidg. Fachausweis oder eidg. Diplom ins Auge? Dann profitieren Sie von der sogenannten «Subjektfinanzierung». Was zunächst etwas sperrig klingt, spart Ihnen bares Geld und macht Ihre Weiterbildung somit noch attraktiver.

Denn mit der Regelung werden die Teilnehmenden, die «Subjekte», finanziell gefördert. Der Bund übernimmt 50% der Lehrgangskosten. Die Auszahlung dieses «Bundesbeitrags» ist allerdings an verschiedene Bedingungen geknüpft.

Zunächst müssen die Kosten für die gewünschte Weiterbildung von den Teilnehmenden (Wohnsitz in der Schweiz) selbst bezahlt werden. Nach Beendigung des Lehrgangs und der Absolvierung der eidg. Prüfungen – es müssen alle Teilprüfungen abgelegt werden –

kann die Subvention beantragt werden. Übrigens unabhängig davon, ob die Prüfung bestanden wird oder nicht. Um den Bundesbeitrag zu beantragen, müssen die Rechnung und die Zahlungsbestätigung des Schulungsinstituts eingereicht werden, ausserdem die Prüfungsverfügung. Diese bestätigt, dass die/der Teilnehmende an den Prüfungen teilgenommen hat. Anschliessend werden 50% der Kosten erstattet, bei einer Berufsprüfung maximal CHF 9'500.

Die übrigen 50% der Kurskosten, die die Teilnehmenden selbst übernehmen, können in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden. Und das in einer Höhe bis zu CHF 12'000 pro Steuerperiode. Ein mehr als guter Anreiz für die Weiterbildung.



## Unser Verständnis von Lernen und Lehren

### Das sind unsere begleitenden didaktischen Grundsätze.

#### 1 Aktives Lernen

Der Lernprozess wird so gestaltet, dass neue Kenntnisse (Wissen, Fähigkeiten/Fertigkeiten) selbstständig mit den eigenen kognitiven Strukturen verbunden werden können. Dies erfolgt in der Vorbereitungs- und/oder Präsenzphase und wird durch geeignete Methoden und Sozialformen unterstützt. Präsenzphasen sind charakterisiert durch wenig Frontalunterricht bzw. einen hohen Anteil echter Lernzeit sowie durch Kompetenzförderung durch praxis- und transferorientierte Anwendungsaufgaben mit dem Ziel, die erworbenen Kenntnisse zu festigen.

#### 2 Selbst gesteuertes Lernen

Die Lernprozesse orientieren sich an Kompetenzen und Lernzielen, welche den Teilnehmenden transparent kommuniziert und begründet werden (z.B. anhand von konkreten Arbeitssituationen → Performanz). Idealerweise beginnt ein Lernprozess mit einer Selbsteinschätzung anhand eines Kompetenzrasters. Das selbst gesteuerte Lernen wird methodisch begleitet und unterstützt durch Kompetenzraster, Lernziele, Lernaufgaben, Leittexte, Lerndossiers, Werkstätte, Projektarbeit etc.

#### 3 Konstruktives Lernen

Wir gehen davon aus, dass Wissen keine Kopie von Realität ist, sondern eine primär individuelle Konstruktion der persönlichen Wirklichkeit. Konstruktives Lernen geschieht bei der Auseinandersetzung mit anspruchsvollen/komplexen Situationen oder Problemen und im Austausch der (verschiedenen) Erkenntnisse mit anderen Lernenden zur Überprüfung und Anpassung der eigenen Konstruktion. Da die Konstruktionen von neuem Wissen in Abhängigkeit von den Vorkenntnissen, persönlichen und beruflichen Erfahrungen und Überzeugungen erfolgen, ist nebst dem Aktivieren der Vorkenntnisse den subjektiven Theorien ein ganz spezielles Augenmerk zu widmen. Letzteres ist vor allem eine fachdidaktische Fragestellung, welche in der Planung eines Lernprozesses zu berücksichtigen ist. Methodisch-didaktisch unterstützt wird konstruktives Lernen insbesondere durch Reflexion über eigene Haltungen, Überzeugungen, Theorieverständnis im

Vorfeld eines Lernprozesses sowie durch Reflexion über den Arbeitsverlauf, das eigene Verhalten, die gemachten Wahrnehmungen und Erfahrungen sowie die erzielten Ergebnisse.

#### 4 Praxistransfer

Der Lernprozess fordert die Teilnehmenden immer wieder auf, die Lerninhalte mit ihrer eigenen beruflichen Erfahrungswelt und «Realität» zu vergleichen und Folgerungen daraus abzuleiten. Methodisch erfolgt dies z.B. durch konkrete Transferaufgaben mit Bezug zur Praxis der Teilnehmenden, welche in der Präsenz- und/oder Nachbereitungsphase umgesetzt und reflektiert werden.

#### 5 Zusammenarbeit

Durch die Interaktion unter Teilnehmenden werden einerseits die personalen und sozialen Kompetenzen gefördert und andererseits individuelle Vorgehensweisen und Konstruktionen verglichen, überprüft, abgeglichen, modifiziert und weiterentwickelt. Methodisch-didaktisch werden diese zentralen Aspekte für erfolgreiches Lernen unterstützt, z.B. durch das Bilden von Lernpartnerschaften mit konkreten Austausch- und Reflexionsaufträgen, mittels gezielter und sorgfältig geplanter Gruppenarbeiten, in Form von Projektarbeiten oder ganz generell mit kooperativen Lernmethoden bzw. kooperativ strukturierten Lernprozessen.

## Eventmanager/in

<b>Berufsbild</b>	Als Eventmanager/in sind Sie ein echtes Kommunikations- und Organisations-talent. Sie konzeptionieren und organisieren Veranstaltungen mit Erlebnis-charakter, zugeschnitten auf ein vorgegebenes Budget. Sie erstellen Ab-lauf- bzw. Regiepläne, um den Event zu realisieren. Sie sorgen für einen reibungslosen Ablauf, ob bei Galaabenden, Partys oder Sportveranstaltungen. Nicht selten bedeutet das, auch am Wochenende oder in der Nacht im Einsatz zu sein. Sie suchen passende Locations, erledigen die Öffentlichkeitsarbeit und sind auch bei der Sponsorensuche aktiv. Sie sind einerseits kaufmännisch tätig, betreuen Ihre Kundinnen und Kunden darüber hinaus aber auch vor Ort – sei es in Messe- und Konzerthallen, im Fernsehstudio oder auch im Freien.
<b>Zielgruppe</b>	Dieser Lehrgang richtet sich unter anderem an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• sich beruflich bereits mit Events und Sponsoring befassen</li> <li>• Freude an Aufgaben mit hoher Kundenfrequenz haben (POS-Erfahrungen, Repräsentationsaufgaben im Bereich Kundenempfang und -betreuung)</li> <li>• qualifiziert ins Eventmanagement einsteigen möchten</li> <li>• sich in Zukunft in diesem Bereich betätigen</li> <li>• sich aus gewerblich-industriellen oder anderen Berufen weiterentwickeln und sich Zusatzqualifikationen erarbeiten wollen</li> <li>• ihre berufliche Selbstständigkeit planen und realisieren wollen</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventmarketing</li> <li>• Neue Medien/Eventkommunikation</li> <li>• Sponsoring</li> <li>• Präsentationstechnik</li> <li>• Veranstaltungstechnik</li> <li>• Eventmanagement</li> <li>• Kreativitätstraining</li> <li>• Zusammenarbeit mit Lieferantinnen und Lieferanten</li> <li>• Team-Management</li> <li>• Recht</li> <li>• Projektorganisation</li> </ul>

## Eventmanager/in

<b>Start</b>	April und Oktober
<b>Dauer</b>	1 Semester   100 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	<p><b>Modell A (April):</b> Montag, 18.00–21.30 Uhr ca. jeden 2. Samstag, 8.30–16.30 Uhr</p> <p><b>Modell B (Oktober):</b> Freitag, 18.00–21.30 Uhr ca. jeden 2. Samstag, 8.30–16.30 Uhr</p>
	<b>Durchführungsorte:</b> Liestal oder Münchenstein
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: weiterbildung@kvpro.ch oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreativität, Organisationstalent und Bereitschaft zum persönlichen Engagement</li> <li>• eine mindestens einjährige Berufspraxis (Erfahrungen im Eventbereich oder kaufmännische Fähigkeiten sind von Vorteil, aber nicht Voraussetzung)</li> </ul>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und bestandener Prüfung erhalten Sie das Zertifikat:  <b>Eventmanager/in kv pro</b>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Wenn Sie sich nach dem erfolgreichen Zertifikatsabschluss weiterqualifizieren möchten, bieten sich folgende Weiterbildungen an: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Online Marketing Manager/in</li> <li>• Customer Experience Manager/in</li> <li>• Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch</li> <li>• Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis</li> <li>• Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis</li> </ul>

## Online Marketing Manager/in

<b>Berufsbild</b>	Kernaufgabe von Online Marketing Manager ist es, Websites und Online Shops hinsichtlich Reichweite, Bekanntheit und Auffindbarkeit zu optimieren. Die Digital-Profis befassen sich u.a. mit Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenwerbung (SEA), erhöhen mit zielgerichteten Massnahmen die Konversionsraten und steigern die Lead- und Kundengenerierung. Analytische Fähigkeiten sind unabdingbar, zählen doch Erfolgskontrolle von Online-Marketing-Massnahmen, Monitoring und Reporting ebenfalls zum Alltag eines Online Marketing Manager.
<b>Zielgruppe</b>	Dieser Lehrgang richtet sich unter anderem an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• eine abgeschlossene Berufsausbildung oder Berufserfahrungen im Medien- oder Kommunikationsbereich sowie im kaufmännischen Berufsumfeld haben und sich Kenntnisse und Kompetenzen im Bereich des digitalen Marketings aneignen möchten</li> <li>• Affinität zu Internet und digitalen Medien haben</li> <li>• aktuell in Online-Projekten für KMU, Vereine oder Stiftungen arbeiten und sich im Bereich Online Marketing weiterentwickeln möchten</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Module: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitales Marketing – Grundlagen</li> <li>• Social Media</li> <li>• Website und Content</li> <li>• Webanalyse und Suchmaschinenmarketing</li> <li>• Praktischer Workshop</li> </ul> <p><b>Bitte beachten Sie</b> Im Unterricht benötigen Sie ein Notebook oder Tablet, um die praxisnahen Übungen bearbeiten zu können.</p>

## Online Marketing Manager/in

<b>Start</b>	März, August und Oktober
<b>Dauer</b>	1 Semester   96 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	<p><b>Modell A, Basel (März/Oktober)</b> Montag, 17.15–20.30 Uhr tlw. Samstag (3-4 Mal), 8.30–16.15 Uhr</p> <p><b>Modell B, Liestal (August)</b> Mittwoch, 18.00–21.15 Uhr tlw. Samstag (3-4 Mal), 9.00–16.15 Uhr</p>
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung</li> <li>• Tätigkeit im Online Marketing oder Marketingbereich von Vorteil</li> </ul>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung erhalten Sie das Zertifikat: <b>Online Marketing Manager/in kv pro</b>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Wenn Sie sich nach dem erfolgreichen Zertifikatsabschluss weiterqualifizieren möchten, bieten sich folgende Weiterbildungen an: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf <a href="http://edupool.ch">edupool.ch</a></li> <li>• Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis</li> <li>• Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis</li> <li>• Dipl. Marketingmanager/in HF</li> </ul>

## Customer Experience Manager/in

<b>Berufsbild</b>	<p>Das gesamte unternehmerische Handeln an den Bedürfnissen des Kunden/der Kundin auszurichten, ist eine unabdingbare strategische Handlung für Unternehmen. Um am Markt nachhaltigen Erfolg zu erzielen, müssen Firmen die Bedürfnisse ihrer Kunden/ihrer Kundinnen kennen und die sogenannten «Touch Points», also die Berührungspunkte, mit dem Kunden/der Kundin daraufhin optimieren. Ziel ist, mit einem echten Mehrwert die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Die dadurch erhöhte Loyalität führt zu mehr Umsatz.</p> <p>Die Customer Experience beschreibt das gesamte Kundenerlebnis, das ein/e Kund/in mit einer Marke oder einem Unternehmen hat. In diesem Lehrgang lernen Sie praxisnah und anhand realer Arbeitssituationen die wichtigsten Werkzeuge für ein erfolgreiches Customer Experience Management.</p>
<b>Zielgruppe</b>	<p>Dieser Lehrgang richtet sich unter anderem an Personen, die:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• als Angestellte oder Selbständige in Managementposition tätig sind sowie an Personen, die eine führende Position im Bereich IT, Kommunikation, Marketing, Vertrieb und Service anstreben</li> <li>• eine abgeschlossene Berufsausbildung oder Berufserfahrungen in IT, Kommunikation, Marketing, Vertrieb und Service sowie im kaufmännischen Berufsumfeld haben und sich Kenntnisse und Kompetenzen im Bereich Kundenfokus, Marketing, Customer Experience aneignen wollen</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	<p>In diesem Kurs lernen Sie mit praxisnahen Mitteln und Werkzeugen, Ihre gesamte unternehmerische Tätigkeit von Produktpolitik, Verkauf, Marketing und IT auf die Kundin / den Kunden auszurichten. Methoden werden nicht nur erklärt, sondern in Projektgruppen praktisch angewendet.</p> <p>Der Customer Experience Ansatz dient als Werkzeug für eine stringente Umsetzung der Kundenausrichtung im Unternehmen. Die verschiedenen Werkzeuge des Customer Experience Management werden im Unterricht behandelt, in Projekt- und Gruppenarbeiten direkt umgesetzt. Alle Faktoren im Unternehmen werden berücksichtigt: Analyse, IT, Umsetzung mit agilen Arbeitsmethoden, Touch-Point-Management sowie Optimierung.</p> <p><b>Es gibt vier Schwerpunkte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie/Steuerung</li> <li>• Touchpoint-Optimierung</li> <li>• Organisation/Prozesse</li> <li>• Technologie</li> </ul> <p>Im Kurs bringen die Teilnehmenden eigene Projekte für das Customer Experience Management ein, die in Projektgruppen bearbeitet werden. Wir arbeiten mit realen Arbeitsmethoden und modernen Werkzeugen. Im Kurs werden Persona, Customer Journeys und Soll-Ist-Analysen in Projekten und Workshops direkt erstellt. Dieser Ansatz garantiert eine 100-prozentige Anwendbarkeit in der Praxis.</p>

## Customer Experience Manager/in

<b>Start</b>	April und Oktober
<b>Dauer</b>	3 Monate   92 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	<p><b>Modell A:</b> Mittwoch, 18.00-21.30 Uhr Samstag, 8.30-12:00 Uhr (2 Workshops 8.30-16.15 Uhr)</p> <p><b>Modell B:</b> Dienstag, 18.00-21.30 Uhr Donnerstag, 18.00-21.30 Uhr Samstag, 8.30-16:15 Uhr (2 Workshops)</p>
	<p><b>Durchführungsort:</b> Basel, Liestal oder Münchenstein</p>
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung</li> <li>• Angestellte oder Selbstständige mit beruflicher Erfahrung, Managementprozesse umzusetzen oder anzustossen</li> </ul>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung erhalten Sie das Zertifikat:</p> <p><b>Customer Experience Manager/in kv pro</b></p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	<p>Wenn Sie sich nach dem erfolgreichen Zertifikatsabschluss weiterqualifizieren möchten, bieten sich folgende Weiterbildungen an:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Online Marketing Manager/in</li> <li>• Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf <a href="http://edupool.ch">edupool.ch</a></li> <li>• Marketingfachleute mit eid. Fachausweis</li> <li>• Verkaufsfachleute mit eid. Fachausweis</li> <li>• Dipl. Marketingmanager/in HF</li> </ul>



## Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch

<b>Berufsbild</b>	Als Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf sind Sie mit den grundlegenden Möglichkeiten und Instrumenten des klassischen Marketings und Verkaufs vertraut. Sie arbeiten in einer Assistenzfunktion der Marketing- bzw. Verkaufsführung oder des Produktmanagements. Dank Ihrer kunden- und marktorientierten Denkweise können Sie Ihre Vorgesetzten bei allen anstehenden Marketing- und Verkaufsprojekten kompetent unterstützen. Sie erledigen allfällige Korrespondenz, holen Offerten ein und arbeiten an Konzepten und Präsentationen mit.
<b>Zielgruppe</b>	Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeitende aus nachfolgenden Bereichen, die sich spezifisch im Bereich des klassischen Marketings sowie im Bereich Sales weiterbilden und von ausgewiesenen Profis lernen möchten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitarbeitende mit Aufgaben in Marketing, Werbung, im Kundenservice oder Verkauf</li> <li>• Assistent/innen von Geschäfts-, Marketing- oder Verkaufsleiter/innen, Key-Account- oder Product-Manager/innen</li> <li>• Absolvent/innen einer Berufslehre, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen</li> <li>• Mitarbeitende im Detailhandel, die ihre Kernkompetenzen erweitern wollen</li> <li>• Mitarbeitende im Innen- oder Aussendienst, die den Kundenkontakt effizienter und erfolgreicher gestalten wollen</li> <li>• Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende in diesem Berufsfeld</li> <li>• Praktiker/innen, die sich umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen wollen</li> <li>• Personen, die sich solide Grundlagen für eine weiterführende Ausbildung im Bereich Marketing und Verkauf erarbeiten wollen</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing</li> <li>• Kommunikation</li> <li>• Verkauf/Distribution</li> <li>• Rechnungswesen</li> <li>• Projekt-/Selbstmanagement</li> </ul>

## Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch

<b>Start</b>	Januar, April und August
<b>Dauer</b>	1 bzw. 2 Semester (je nach Zeitmodell) 172 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	<b>Modell A, Basel (April):</b> Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Donnerstag, 17.15–20.30 Uhr <b>Modell B, Münchenstein, und Modell C, Liestal (Januar und August):</b> Montag oder Dienstag, 18.00–21.15 Uhr Samstag, 9.00–16.15 Uhr (max. 3 Samstage)
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kaufmännische Vorkenntnisse</li> <li>• mindestens zwei Jahre allgemeine Berufspraxis (Lehrzeit wird angerechnet)</li> <li>• gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1, s. auch «Selbsttest Deutsch», verfügbar auf <a href="http://www.edupool.ch/mv">www.edupool.ch/mv</a>)</li> </ul> <b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.edupool.ch">www.edupool.ch</a> einzusehen
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der edupool.ch-Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Der Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch ist die ideale Vorbereitung für den Übertritt in die Vorbereitungslehrgänge für Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis.

## Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Berufsbild</b>	Aufgabe von Marketingfachleuten ist es, das Marktgeschehen zu analysieren und daraufhin zielgerichtete Marketingaktivitäten zu planen. Der Lehrgang Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis bei kv pro vermittelt Kenntnisse und Fähigkeiten für die praktische Umsetzung im Beruf und bereitet die Teilnehmenden auf die eidg. Berufsprüfung vor.
<b>Zielgruppe</b>	Der Lehrgang richtet sich an Personen, die in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Kommunikation tätig sind und sich auf diesem Gebiet ganz allgemein und in der Marketingplanung im Besonderen ein systematisch aufgebautes Know-how aneignen möchten.
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingkonzept</li> <li>• Integrierte Kommunikation</li> <li>• Online Marketing</li> <li>• Verkauf und Distribution</li> <li>• Marktforschung und Statistik</li> <li>• Rechnungswesen und Controlling</li> <li>• Projekt- und Selbstmanagement</li> <li>• Präsentations- und Kommunikationstechnik</li> </ul>
<b>Start</b>	Januar
<b>Dauer</b>	2 Semester   248 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	<b>Modell A, Basel:</b> Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Donnerstag, 17.15–20.30 Uhr <b>Modell B, Münchenstein, Liestal:</b> Mittwoch, 18.00–21.15 Uhr teilweise Samstag, 9.00–16.15 Uhr
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: weiterbildung@kvpro.ch oder +41 61 415 22 00

## Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• erfolgreicher Abschluss des Lehrgangs Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch bzw. einer vergleichbaren Weiterbildung</li> <li>• Tätigkeit in Marketing-, Kommunikations- oder Verkaufsfunktionen</li> </ul> <p>Interessentinnen und Interessenten, welche die oben aufgeführten Voraussetzungen nicht erfüllen, sind ebenso zum Lehrgang zugelassen und können die internen Prüfungen absolvieren. Der Anspruch auf Subventionierung entfällt jedoch gänzlich. Sie schliessen mit dem internen Zertifikat von kv pro ab.</p> <p><b>Bitte klären Sie zusätzlich ab, ob Sie auch die Zulassungsbedingungen für die eidgenössische Berufsprüfung erfüllen.</b></p> <p><b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.sucess.org">www.sucess.org</a> einzusehen</p>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse:</p> <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Marketingfachfrau/Marketingfachmann kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Marketingfachfrau/Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Nach einigen Jahren Berufs-, Fach- und Führungserfahrung bietet sich perspektivisch die Weiterbildung zum/zur Marketingleiter/in bzw. Verkaufsleiter/in an – die Königsklasse in der jeweiligen Disziplin. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, das Studium zum/zur Dipl. Marketingmanager/in HF verkürzt zu absolvieren.

## Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Berufsbild</b>	Als Verkaufsfachfrau bzw. Verkaufsfachmann gehört es zu Ihren Aufgaben, die Verkaufsziele Ihres Unternehmens zu realisieren bzw. den Verkauf zu fördern. Dazu entwickeln Sie auf Basis vorgegebener Ziele, Informationen und Kontrolldaten ein Verkaufsförderkonzept. Sie sind im Innen- oder Aussendienst tätig. Im Innendienst verantworten Sie Auf- und Ausbau sowie die Pflege der Kundenbeziehungen (Key Accounting), erstellen Verkaufsstatistiken und -analysen und unterstützen damit die Verkaufsleitung. Als Aussendienstler/in sind Sie darin geschult, Waren professionell zu präsentieren, Ihr Ziel ist der Geschäftsabschluss.
<b>Zielgruppe</b>	Die Weiterbildung richtet sich an Personen, die ihr Verkaufsfachwissen vertiefen wollen und sich in dieser faszinierenden und dynamischen Branche beruflich weiterentwickeln möchten.
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkaufsaktivitäten</li> <li>• Verkaufsprozess</li> <li>• Verkaufsinteraktion</li> <li>• Marketingkonzept</li> <li>• Marktforschung und Statistik</li> <li>• Rechnungswesen und Controlling</li> <li>• Projekt- und Selbstmanagement</li> </ul>
<b>Start</b>	Januar
<b>Dauer</b>	2 Semester   248 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	<b>Modell A, Basel:</b> Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Donnerstag, 17.15–20.30 Uhr <b>Modell B, Münchenstein, Liestal:</b> Mittwoch, 18.00–21.15 Uhr teilweise Samstag, 9.00–16.15 Uhr
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: weiterbildung@kvpro.ch oder +41 61 415 22 00

## Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Zulassungsbedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• erfolgreicher Abschluss des Lehrgangs Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch bzw. einer vergleichbaren Weiterbildung</li> <li>• Tätigkeit in Marketing-, Kommunikations- oder Verkaufsfunktionen</li> <li>• Berufserfahrung von 2 bis 3 Jahren im Verkaufsumfeld von Vorteil</li> </ul> <p>Interessentinnen und Interessenten, welche die oben aufgeführten Voraussetzungen nicht erfüllen, sind ebenso zum Lehrgang zugelassen und können die internen Prüfungen absolvieren. Der Anspruch auf Subventionierung entfällt jedoch gänzlich. Sie schliessen mit dem internen Zertifikat kv pro ab.</p> <p><b>Bitte klären Sie zusätzlich ab, ob Sie auch die Zulassungsbedingungen für die eidgenössische Berufsprüfung erfüllen.</b></p> <p><b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.sucess.org">www.sucess.org</a> einzusehen</p>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Verkaufsfachfrau/Verkaufsfachmann kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Verkaufsfachfrau/Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Wer Führungs- und Budgetverantwortung übernimmt, kann mit einigen Jahren Berufserfahrung die höhere Berufsprüfung zum/zur eidg. diplomierten Verkaufsleiter/in angehen und wird zum absoluten Sales-Profi. Zudem steht Ihnen auch der Weg in das Generalisten-Studium der Höheren Fachschule für Marketing und Kommunikation (HFMK) offen. Dieses können Sie mit dem eidg. Fachausweis in Verkauf oder Marketing sogar verkürzt absolvieren.

## Marketingleiter/in

<b>Berufsbild</b>	Als Marketingleiter/in sind Sie mit den Methoden und Instrumenten des Marketings bestens vertraut und für die Entwicklung und Steuerung komplexer Marketingstrategien verantwortlich. Sie erstellen Marktanalysen und nutzen diese als Grundlage für Ihre Entscheidungen, um die Vorgaben der Geschäftsführung zu erfüllen. Businesspläne und der zielführende Einsatz des Marketingbudgets sowie die Führung des Marketing-Teams liegen ebenfalls in Ihren Händen.
<b>Zielgruppe</b>	Der Lehrgang richtet sich an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• bereits erfolgreich im Marketing tätig sind und die Marketingabteilung im Unternehmen professionell und wirkungsvoll führen</li> <li>• als Verantwortliche die Realisierung der Marketingmassnahmen sicherstellen</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktforschung</li> <li>• Marketing</li> <li>• Führung und Organisation</li> <li>• Projektmanagement</li> <li>• Unternehmensrechnung</li> <li>• Recht</li> <li>• Volkswirtschaftslehre</li> <li>• Strategisches Management</li> </ul>

## Marketingleiter/in

<b>Start</b>	August
<b>Dauer</b>	13 Monate   450 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	Freitag, 17.00–20.15 Uhr Samstag, 08.00–15.00 Uhr
<b>Durchführungsort:</b>	Zürich
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• fundierte Vorkenntnisse im Berufsfeld und Berufspraxis</li> <li>• mind. 3 Jahre Berufspraxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Marketing</li> </ul> <p><b>Bitte klären Sie zusätzlich ab, ob Sie auch die Zulassungsbedingungen für die Höhere Fachprüfung erfüllen.</b></p> <p><b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.sucess.org">www.sucess.org</a> einzusehen</p>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	<p>Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse:</p> <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Marketingleiter/in kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Diplomierte/r Marketingleiter/in</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Nach der bestandenen höheren Fachprüfung zum/zur eidg. diplomierten Marketingleiter/in bietet sich z.B. ein Nachdiplomstudium der höheren Fachschulen NDS HF an. So können Sie sich für noch höhere Aufgaben im Unternehmen positionieren. Auch können Sie eine weitere Qualifikation zum/zur dipl. Marketingmanager/in HF bei kv pro, zum Master of Business Administration (MBA) oder Master of Marketing an einer Fachhochschule oder Universität ins Auge fassen.

## Verkaufsleiter/in

<b>Berufsbild</b>	Strategisches Denken, ausgefeilte Networking-Fähigkeiten, versierte Marketingkenntnisse und einfühlsame Coaching-Qualitäten – als Verkaufsleiter/in sind Sie mit hohen Anforderungen konfrontiert. Kein Wunder, schliesslich füllen Sie als oberste/r Verkaufsverantwortliche/r in Ihrem Betrieb eine strategische Schlüsselposition aus. So gehört es zu Ihren Aufgaben, die Verkaufs- und Vertriebsorganisation des Unternehmens zu planen und zu führen – Sie sind sozusagen «Head of» Innendienst, Aussendienst und Key Account Management. Sie organisieren und realisieren schlüssige Verkaufskonzepte. Um im steigenden globalen Wettbewerbsumfeld erfolgreich bestehen zu können, setzen Sie modernste absatzpolitische Instrumente gekonnt ein. So sorgen Sie gemeinsam mit Ihrem Team dafür, die von der Geschäftsführung vorgegebenen Vertriebsziele zu erreichen.
<b>Zielgruppe</b>	Die Weiterbildung richtet sich an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• bereits Funktionen in den Bereichen Verkauf, Innen- oder Aussendienst, Marketing oder im Key Account Management ausüben und in ihren Unternehmen selbstständig Verkaufsstrategien und Verkaufskonzepte entwickeln und begleiten wollen</li> <li>• den eidg. Fachausweis im Verkauf und/oder Marketing absolviert haben und ihre Karriere vorantreiben möchten</li> <li>• als Key Account Manager/in tätig sind</li> <li>• eine generalistische Ausbildung im Bereich Betriebswirtschaft absolviert haben und sich im Bereich Sales spezialisieren möchten</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• HF 1: Managementaufgaben wahrnehmen, Personalmanagement und Führung, Basiswissen BWL/VWL/Führung, Finanz- und Investitionsrechnung, Recht, Netzwerkpflege</li> <li>• HF 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren, Marktforschung, Kunden und Konkurrenzanalyse</li> <li>• HF 3: Marktleistung gestalten, Sortiment, Verpackungen, Preisgestaltung, Qualitätsmanagement, Innovationen</li> <li>• HF 4: Marktbearbeitung/CRM/Integrierte Kommunikation, Cross-Selling, Sponsoring und Events, Point of Sale</li> <li>• HF 5: Verkaufsstrategie entwickeln, strategische Vertriebspartnerschaften, Expansionsstrategien</li> <li>• HF 6: Vertragsrecht, Offertenrecht und -prozesse</li> <li>• HF 7: Verkaufsprozess und -aktivitäten, Umsatz-/Absatzplanung, Vertriebscontrolling, Distributionsprozesse, Auftritt beim Kunden</li> </ul> <p>Die Weiterbildung wird ergänzt durch ein Repetitorium sowie ein intensives Fallstudientraining, welches Sie auf die eidg. Höhere Fachprüfung vorbereitet.</p>

## Verkaufsleiter/in

<b>Start</b>	Mai
<b>Dauer</b>	3 Semester   380 Lektionen
<b>Zeitmodelle</b>	Freitag, 13.00–20.30 Uhr Samstag, 07.40–15.25 Uhr jeweils im 2-Wochen-Rhythmus
<b>Durchführungsort:</b>	Basel
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<p><b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• fundierte Vorkenntnisse im Berufsfeld und Berufspraxis</li> <li>• mind. 3 Jahre Berufspraxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Marketing</li> </ul> <p><b>Bitte klären Sie zusätzlich ab, ob Sie auch die Zulassungsbedingungen für die eidg. Höhere Fachprüfung erfüllen.</b></p>
<b>Externer Prüfungsträger:</b>	Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.sucess.org">www.sucess.org</a> einzusehen
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Verkaufsleiter/in kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Diplomierte/r Verkaufsleiter/in</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Nach der bestandenen höheren Fachprüfung zum/zur eidg. diplomierten Verkaufsleiter/in bietet sich z.B. ein Nachdiplomstudium NDS HF (Höhere Fachschule) an. So können Sie sich für noch höhere Aufgaben im Unternehmen positionieren. Auch können Sie eine weitere Qualifikation zum/zur dipl. Marketingmanager/in HF bei kv pro, zum Master of Business Administration (MBA) oder Master of Sales an einer Fachhochschule oder Universität ins Auge fassen.

## Dipl. Marketingmanager/in HF

<b>Berufsbild</b>	Als dipl. Marketingmanager/innen HF sind Sie Generalistinnen und Generalisten des Marketings mit breit abgestützter betriebswirtschaftlicher Handlungskompetenz. Sie kombinieren Ihre breiten und vernetzten handlungspraktischen Fach-, Methoden- und Führungskompetenzen bedarfsgerecht zur erfolgreichen Erfüllung Ihrer Aufgaben. Sie übernehmen Kader-, Fach- und Führungsaufgaben in Marketingabteilungen von KMU oder Grossbetrieben. Dafür bringen Sie sowohl analytische als auch konzeptionelle Fähigkeiten mit. Als dipl. Marketingmanager/in gehen Sie anspruchsvolle Praxissituationen aus einer betriebswirtschaftlich abgestützten Prozessoptik an. Sie kommunizieren und verhandeln gewandt, auch in einer Fremdsprache, mit den relevanten internen und externen Anspruchsgruppen. Sie führen Projekte und Mitarbeitende, koordinieren, unterstützen und motivieren die an den Prozessen Beteiligten zur Erreichung der Unternehmens- und Marketingziele. Die dafür geforderte Problemlösungs-, Konflikt- und Entscheidungsfähigkeit setzen Sie sicher ein. Sie zeichnen sich durch eine hohe Lernbereitschaft und -fähigkeit aus, um auch in einem dynamischen Umfeld zu bestehen.
<b>Zielgruppe</b>	Das Studium der HFMK richtet sich an ambitionierte Nachwuchskräfte, die sich im Marketingmanagement persönlich und beruflich weiterentwickeln möchten. Angesprochen werden: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berufsleute, die sich in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Verkauf fundiertes Wissen aneignen</li> <li>• Funktionsträger, welche bereits im Marketing tätig sind</li> <li>• angehende Marketingführungskräfte in KMU, Grossorganisationen, öffentlichen und Non-Profit-Organisationen, die ihre Fach- und Führungsfähigkeiten vertiefen</li> <li>• Kaufleute, Marketing-, Kommunikations- und Verkaufsfachleute</li> </ul>
<b>Aufbau des Studiums</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategisches Management</li> <li>• Organisation</li> <li>• Projektmanagement</li> <li>• Leadership</li> <li>• Public Relations</li> <li>• Personalwesen</li> <li>• Finanz- und Rechnungswesen</li> <li>• Digital Business</li> <li>• Qualitätsmanagement</li> <li>• Beschaffung, Produktion und Logistik</li> <li>• Volkswirtschaftslehre</li> <li>• Recht</li> <li>• Change Management</li> <li>• Statistik</li> <li>• Kommunikation</li> <li>• Verkauf</li> </ul>

## Dipl. Marketingmanager/in HF

<b>Start</b>	Oktober
<b>Dauer</b>	6 Semester   1000 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Mittwoch, 17.15–20.30 Uhr Samstag, 8.30–16.15 Uhr (pro Semester an max. 5 Samstagen)
<b>Durchführungsort:</b>	Basel
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Aufnahmebedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• 2 Jahre Berufspraxis nach der Lehre in marketingnahen Tätigkeitsbereichen</li> <li>• Aufnahme «sur dossier» möglich</li> </ul> <p>Für die Bewerbung um Aufnahme legen Sie bitte einen aktuellen Lebenslauf sowie Arbeitgeberzeugnisse und eidg. anerkannte Bildungsabschlüsse bei.</p>
<b>Titel &amp; Diplom</b>	Eidgenössisch geschützter Titel: <p><b>Dipl. Marketingmanager/in HF – Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation (HFMK)</b></p> <p>Das Diplom rangiert im europäischen und nationalen Qualifikationsrahmen auf Stufe 6 und somit im gleichen Rang wie der Bachelor FH. Die englische Titelbezeichnung lautet: Advanced Federal Diploma of Higher Education in Marketing Management.</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Als diplomierte/r Marketingmanager/in HF haben Sie die Möglichkeit, sich über eine höhere Fachprüfung (eidg. Diplome) Spezialkenntnisse in einer Vertiefung anzueignen, bspw. im Bereich Marketing (eidg. dipl. Marketingleiter/in), Verkauf (eidg. dipl. Verkaufsleiter/in). Des Weiteren stehen Ihnen diverse Nachdiplomstudien der höheren Fachschulen (NDS HF) offen. <p>Im akademischen Bereich haben Sie Zugang zum Executive Master (EMBA) bzw. Master of Advanced Studies (MAS) der Fachhochschule und der Universität Basel. An gewissen Fachhochschulen besteht zudem die Möglichkeit, in ein höheres Semester des Studiums Bachelor of Business Administration oder Business Communication einzutreten und so einen Fachhochschulabschluss zu erlangen.</p>

## Sachbearbeiter/in Einkauf

<b>Berufsbild</b>	Als Sachbearbeiter/in Einkauf arbeiten Sie operativ im Bereich Beschaffung, entweder selbstständig oder in Abstimmung mit der Team- bzw. Einkaufsleitung. Sie tauschen sich regelmässig mit Lieferanten aus und sind in Kontakt mit unternehmensinternen Partner/innen aus den Abteilungen Produktion, Logistik, Marketing und Verkauf. Zu Ihren alltäglichen Aufgaben gehören die Verwaltung von Preisen und Konditionen, Ausschreibungen und Neuvergaben und vieles andere mehr entlang der Lieferkette.
<b>Zielgruppe</b>	Dieser Lehrgang richtet sich unter anderem an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• neu im Einkauf tätig sind und sich in kurzer Zeit fundierte Kompetenzen im Beschaffungswesen aneignen möchten</li> <li>• noch nicht die Zulassungskriterien für den Lehrgang Einkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis erfüllen bzw. eine solide Grundlage für diese Weiterbildung schaffen möchten</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschaffungsprozess</li> <li>• Preisanalyse</li> <li>• Gesprächs- und Verhandlungstechnik</li> <li>• Zusammenarbeit mit Lieferanten</li> <li>• Recht</li> <li>• Marktforschung</li> <li>• Supply Chain Management</li> </ul>

## Sachbearbeiter/in Einkauf

<b>Start</b>	März und September
<b>Dauer</b>	ca. 4 Monate   72 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Donnerstag, 17.15–20.30 Uhr
<b>Durchführungsort:</b>	Basel
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung</li> <li>• Tätigkeit im Einkaufsbereich von Vorteil</li> </ul> <b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.procure.ch">www.procure.ch</a> einzusehen
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der externen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Sachbearbeiter/in Einkauf kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Sachbearbeiter/in Einkauf procure.ch</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Wenn Sie nach dem erfolgreichen Zertifikatsabschluss Ihre Ausbildung zum Einkäufer fortsetzen und sich weiterqualifizieren möchten, können Sie anschliessend die Weiterbildung Fachleute Einkauf mit eidg. Fachausweis angehen. <p>Die praxisnahe Weiterbildung wird in Kooperation mit <a href="http://www.procure.ch">procure.ch</a> durchgeführt, dem Schweizer Fachverband für Einkauf und Supply Management.</p>

## Einkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Berufsbild</b>	Einkaufsfachleute sind im Supply Chain Management tätig. Sie sind mit den modernsten Beschaffungsprozessen vertraut, können diese mit geeigneten Methoden optimieren und tragen damit wesentlich zur Wettbewerbsfähigkeit ihrer Arbeitgeber bei. Sie sind in KMU oftmals als strategische Einkäufer/innen in Unternehmen aller Branchen tätig, in Grossunternehmen mitunter auch für operative Aufgaben entlang des Beschaffungsprozesses zuständig. Zudem führen sie in kleinen und mittleren Unternehmen häufig ein Team oder leiten die Beschaffung selbstständig.
<b>Zielgruppe</b>	Dieser Lehrgang, der auf Mitarbeitende aus Firmen jeder Grösse und Branche ausgerichtet ist, wendet sich unter anderem an Personen, die in den Bereichen Beschaffung, Einkauf, Materialwirtschaft oder Logistik tätig sind und ihre Fachkenntnisse vertiefen möchten.
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstmanagement</li> <li>• Recht</li> <li>• Gesprächs- und Verhandlungsführung</li> <li>• Mitarbeiterführung</li> <li>• Volkswirtschaftslehre</li> <li>• Projektmanagement</li> <li>• Supply Chain Management</li> <li>• Finanz- und Rechnungswesen</li> <li>• Preisanalyse</li> <li>• Beschaffung und Logistik</li> <li>• Lieferantenmanagement</li> <li>• Marktforschung</li> </ul>

## Einkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

<b>Start</b>	März und Oktober
<b>Dauer</b>	2 Semester   240 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	Dienstag, 17.15–20.30 Uhr Donnerstag, 17.15–20.30 Uhr teilweise Samstag, 8.30–16.15 Uhr
<b>Durchführungsort:</b>	Basel
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: weiterbildung@kvpro.ch oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• abgeschlossene Berufsausbildung EFZ</li> <li>• Tätigkeit im Einkaufsbereich</li> </ul> <p><b>Bitte klären Sie zusätzlich ab, ob Sie auch die Zulassungsbedingungen für die eidgenössische Berufsprüfung erfüllen.</b></p> <p><b>Externer Prüfungsträger:</b> Prüfungsreglement, Zulassungsbedingungen, Anmeldeverfahren und Gebühren sind unter <a href="http://www.procure.ch">www.procure.ch</a> einzusehen</p>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Einkaufsfachfrau/-fachmann kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Einkaufsfachfrau/Einkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Nach einigen Jahren Berufserfahrung bietet sich perspektivisch die Weiterbildung zum/zur Einkaufsleiter/in an – ein Diplom auf Stufe der höheren Fachprüfung und die Königsklasse in der Beschaffung! Ebenso kann das Studium Dipl. Betriebswirtschafter/in HF an der Höheren Fachschule für Wirtschaft (HFW) (Variante praxis pro oder classic pro) angegangen werden.  Die praxisnahe Weiterbildung wird in Kooperation mit procure.ch durchgeführt, dem Schweizer Fachverband für Einkauf und Supply Management.



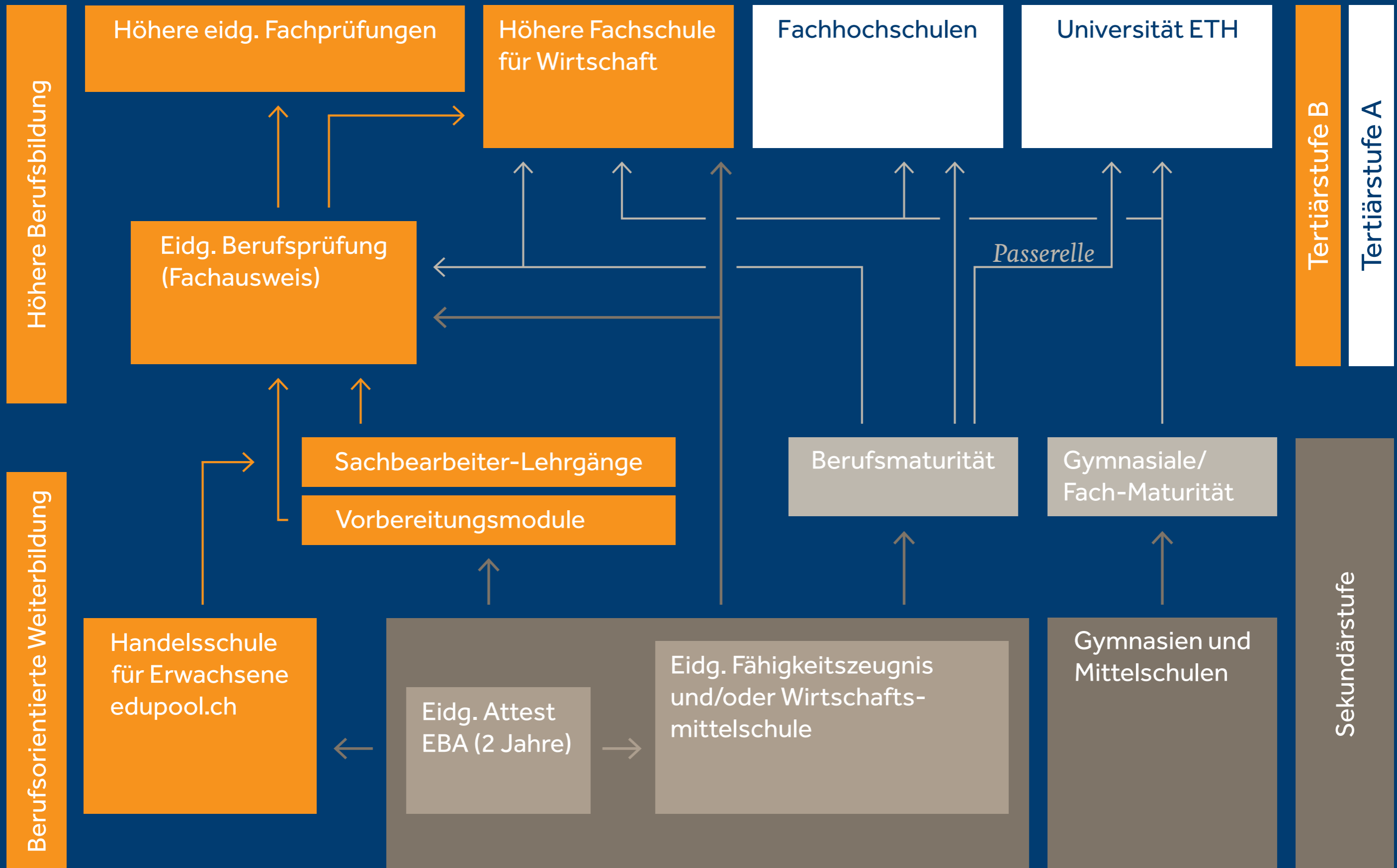
## Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis

<b>Berufsbild</b>	Der Detailhandel unterliegt einem beständigen Wandel. Heutzutage soll Einkaufen ein Erlebnis sein, dazu noch möglichst günstig und bequem. Mehr und mehr werden analoge und digitale Serviceangebote miteinander kombiniert: So wollen Kunden bspw. online einkaufen, die Ware aber im Laden anprobieren, abholen und auch umtauschen können. Dieser sogenannte Omnichannel-Vertrieb stellt hohe Anforderungen an Fach- und Führungskräfte im Detailhandel. Mit dem eidg. Fachausweis als Detailhandelsspezialist/in in der Tasche verfügen Sie über die Kompetenzen, die anspruchsvollen Herausforderungen im Handel zu bewältigen. Sie sind in der Lage, Mitarbeitende zu führen und Projekte zu steuern. Sie wissen, wie die Kunden von heute «ticken» und kennen die richtigen Stell-schrauben, um deren Kaufverhalten zu beeinflussen. Kurz: Sie sind ein Detail-handelsprofi mit betriebswirtschaftlichem und strategischem Know-how.
<b>Zielgruppe</b>	Dieser Lehrgang richtet sich vor allem an Personen, die: <ul style="list-style-type: none"> <li>• grosse Leidenschaft für den Detailhandel haben und ihre Karriere mit dieser höheren Berufsbildung erfolgreich weiterverfolgen und ausbauen möchten</li> <li>• eine Kaderstelle im Detailhandel anstreben</li> </ul>
<b>Aufbau des Lehrgangs</b>	Im Laufe der Weiterbildung absolvieren Sie folgende Handlungsfelder: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Absatz und Marketing</li> <li>• Beschaffung und Logistik</li> <li>• Finanz- und Rechnungswesen</li> <li>• Personalführung und Management</li> <li>• Unternehmen und Umfeld</li> </ul>

## Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis

<b>Start</b>	April und Oktober
<b>Dauer</b>	Aprilstart: 3 Semester Oktoberstart: 4 Semester 320 Lektionen
<b>Zeitmodell</b>	Dienstag, 8.30–16.15 Uhr
<b>Durchführungsort:</b>	Basel
<b>Investition</b>	Die aktuellen Preise finden Sie unter <a href="http://www.kvpro.ch">www.kvpro.ch</a>
<b>Beratung und Anmeldung</b>	Gerne beraten wir Sie – persönlich, kompetent und unverbindlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter: <a href="mailto:weiterbildung@kvpro.ch">weiterbildung@kvpro.ch</a> oder +41 61 415 22 00
<b>Zulassungsbedingungen</b>	<b>Voraussetzung für die Teilnahme bei kv pro:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• eidg. Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsspezialist/in oder Detailhandelsangestellte/r oder gleichwertiger Ausweis und mindestens 3 Jahre Berufspraxis im Detailhandel oder</li> <li>• eidg. Fähigkeitszeugnis oder gleichwertiger Ausweis und mindestens 4 Jahre Berufspraxis im Detailhandel oder</li> <li>• eidg. Berufsattest als Detailhandelsassistent/in und nach Beendigung der Grundbildung mindestens 5 Jahre Berufspraxis im Detailhandel oder</li> <li>• ohne eidg. Fähigkeitszeugnis/Berufsattest oder gleichwertigen Ausweis mindestens 10 Jahre Berufspraxis im Detailhandel und</li> <li>• davon mindestens 1 Jahr in einer Führungsposition im Detailhandel und</li> <li>• im Besitz der erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen</li> </ul>
<b>Titel &amp; Zertifikat</b>	Nach erfolgreicher Absolvierung der Weiterbildung und der eidgenössischen Prüfungen erhalten Sie folgende Abschlüsse: <p><b>Interner Abschluss:</b> Zertifikat Detailhandelsspezialist/in kv pro</p> <p><b>Externer Abschluss:</b> Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis</p>
<b>Anschlussmöglichkeiten</b>	Absolventinnen und Absolventen der Weiterbildung zum/zur Detailhandels-spezialist/in mit eidg. Fachausweis können im Anschluss, die entsprechende Berufspraxis vorausgesetzt, die eidg. höhere Fachprüfung zum/zur Detailhan-delsmanager/in mit eidg. Diplom angehen. Alternativ bietet sich das Studium zum/zur Dipl. Betriebswirtschafter/in HF an.

# Bildungssystem *der Schweiz*



## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

### Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelangen bei jeder Anmeldung zur Anwendung.

#### 1 Entstehung des Vertrags

Ein Vertragsverhältnis entsteht mit Ihrer Anmeldung und tritt mit der Anmeldebestätigung von kv pro AG (kv pro) in Kraft. Ihre Anmeldung ist ein Vertrag nach OR, mit welchem Sie ein Rechtsverhältnis mit kv pro eingehen. Die Anmeldung erfolgt online über unsere Webpage [www.kvpro.ch](http://www.kvpro.ch) oder mittels Papieranmeldung. Die Anzahl Teilnehmende pro Angebot ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung gilt für die gesamte Ausbildungsdauer, auch bei Angeboten mit einer Dauer von mehreren Semestern. Vertragspartner von kv pro sind jederzeit Sie als Privatperson. Das gilt insbesondere auch dann, wenn der Arbeitgeber oder eine Drittpartei wie zum Beispiel der Bund über die Subjektfinanzierung, für die Kosten oder Teile davon aufkommt. Bildungs-Bons, KV-Mitgliedschaften oder andere abzugsberechtigte Artikel müssen mit der Anmeldung vorgelegt werden. Die Abzugsfähigkeit von Rabatten und Preisnachlässen erlischt nach Erstellung der Rechnung und wird nachträglich nicht mehr berücksichtigt.

#### 2 Zahlungsmodalitäten

Die Zahlungsmodalitäten sind in den produktspezifischen Dokumenten geregelt und werden mit Ihrer Zustimmung zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen akzeptiert. Kommen Sie Ihren Zahlungsverpflichtungen nicht termingerecht nach, werden alle offenen Teilrechnungen sofort fällig und werden für den gesamten verbleibenden Saldo die angemessenen rechtlichen Massnahmen eingeleitet. Bitte beachten Sie, dass Sie uns gegenüber unabhängig von eventuellen Drittzahlern gemäss Punkt 1 für den Gesamtbetrag der ausstehenden Forderung zahlungspflichtig bleiben.

#### 3 Kündigung

Die Kündigung des Vertrags kann nur schriftlich an kv pro erfolgen. Eine Abmeldung in elektronischer Form muss den vollständigen Namen, den Wohnsitz, das Bildungsangebot und den Zeitpunkt der Abmeldung angeben. Andere Mitteilungsformen sowie Fernbleiben vom Unterricht gelten nicht als Kündigung und befreien nicht von finanziellen Verpflichtungen. Bei Vertragsauflösungen, die uns bis 30 Tage vor Unterrichtsbeginn erreichen, wird eine Bearbeitungsgebühr von CHF 200.– berechnet. Für Vertragsauflösungen, die uns weniger als 30 Tage vor Unterrichtsbeginn und/oder nach dem Unterrichtsstart erreichen, ist der frühestmögliche Kündigungstermin mit 3 Monaten Kündigungsfrist auf Ende Semester bzw. Ende des 6. Monats möglich. Ab dem 4. Monat nach Unterrichtsbeginn kann auf Ende jeden Monats mit 3 Monaten Kündigungsfrist gekündigt werden. In diesem Fall werden Ihnen die Lektionen bis zum Eintreten des Kündigungstermins zuzüglich allfälliger Prüfungsgebühren und abzüglich der geleisteten Zahlungen verrechnet. Für die Diplomstudien der Höheren Fachschule (HFW) ist eine Kündigung nur zum Ende eines Studienjahres möglich und das gesamte Studienjahr bleibt geschuldet. Bei den Angeboten mit eidg. Fachausweis schliesst die Restschuld den Bundesanteil unter der Subjektfinanzierung immer ein. Eine Kündigung mit einem Arztzeugnis wird am Tag der Ausstellung wirksam. Im Kurspreis enthaltene und bereits ausgelieferte Lehrmittel, in gedruckter wie auch in elektronischer Form, können nicht zurückgegeben werden. Diese müssen bei vorzeitigem Lehrgangsabbruch vollständig an kv pro bezahlt werden.

#### 4 Vertragsauflösung

Aus wichtigen Gründen, die durch den Teilnehmenden zu verantworten sind, kann kv pro einen Ausschluss aus der Weiterbildung verfügen und den Vertrag per sofort auflösen. Die finanziellen Verpflichtungen bleiben geschuldet.

Als wichtige Gründe im Sinne einer nicht abschliessenden Aufzählung gelten:

- Nichtbezahlen der Rechnungen trotz Mahnungen
- Wiederholte Störungen des Unterrichts trotz Ermahnung
- Grobes Fehlverhalten gegenüber anderen Teilnehmenden, Unterrichtspersonen oder Mitarbeitenden von kv pro.

#### 5 Vertragsgegenstand und Durchführung

Wir behalten uns vor, Zeit- und Programmanpassungen aus organisatorischen Gründen und/oder Anforderungen an die Aktualität unserer Angebote vorzunehmen. Die im Stunden- und Stoffplan angegebenen Unterrichtssequenzen können sowohl im Präsenz- als auch im Fernunterrichtsmodus abgehalten werden. Preisänderungen bleiben vorbehalten und können auch für laufende Lehrgänge vorgenommen werden, wenn durch uns nicht beeinflussbare externe Faktoren dies als zwingend erscheinen lassen. Bei Abwesenheit besteht kein Anspruch, verpasste Unterrichtsteile nachzuholen. In solchen Fällen bilden die Unterrichtsunterlagen eine Holschuld. Dies gilt unabhängig davon, ob die Abwesenheit selbst- oder fremdverschuldet ist. Abwesenheiten sind der unterrichtsführenden Person zu melden. Bei Nichterreichen der Mindestanzahl von Teilnehmenden oder bei deren Unterschreitung während der Dauer des Angebots behält sich kv pro das Recht vor, ein Angebot nicht oder zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen bzw. Klassen zusammenzulegen. Die angemeldeten Personen werden über den Durchführungsentscheid bzw. die Klassenzusammenlegung schriftlich informiert, entweder postalisch oder über den elektronischen Weg (E-Mail). Im Falle einer Klassenzusammenlegung werden keine Kosten zurückerstattet.

#### 6 Copyright

Überlassene Unterlagen, wie auch Teile daraus, sind nur für den eigenen Unterrichtsgebrauch zu verwenden und dürfen weder reproduziert noch Dritten überlassen werden. Die Teilnehmenden verpflichten sich, den Urheberschutz aller Programme und Unterlagen einzuhalten. Sie haften für Schäden, die aus Zuwiderhandlungen entstehen.

#### 7 Haftung

Sollte der Unterricht am vorgesehenen Termin aufgrund von unvorhersehbaren Ereignissen oder höherer Gewalt ausfallen, besteht kein Anspruch auf eine Vergütung von Reisekosten sowie Gewinn- bzw. Arbeitsausfall. Für alle von kv pro organisierten und mitgetragenen Veranstaltungen schliessen wir jegliche Haftung für entstandene Schäden aus. Das Benutzen der Unterrichtsräume erfolgt auf eigene Gefahr. Für Diebstahl und Verlust von Gegenständen kann kv pro nicht haftbar gemacht werden.

#### 8 Gerichtsstand

Für alle Rechtsbeziehungen mit kv pro ist Schweizer Recht anwendbar. Gerichtsstand ist der Sitz von kv pro. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.

Januar 2021



**Mein  
Partner  
für mehr  
Chancen.**

Linus, 29,  
Vernetzt-Denker

