

Michael Hasler (36)

Ziel: Entwicklung und Erwerb neuer Fähigkeiten**Funktion:** Projekt-Manager im Logistikbereich**Urteil über den CAS Online-Marketing und Social Media:** Interessante Mischung aus Theorie und Praxis. Sehr gute Erklärung der praktischen Anwendung.

RUBEN WITTEBACH/EPHOTO

Das Handeln steht im Vordergrund

Marketing und Verkauf Auf Basis einer Berufsfeldanalyse wurden die Ausbildungen praxisbezogener und kompetenzorientiert gestaltet.

JÜRIG RINDERKNECHT

Verbunden mit den aktuellen Anforderungen der Praxis an künftige Führungskräfte in den Bereichen Marketing und Verkauf steht bei der Vorbereitung für den Fachausweis die Handlungskompetenz ganz klar im Fokus. Sowohl für Marketing- wie auch für Verkaufsfachleute sind generelle Fähigkeiten gefragt. Beide müssen Analysen vornehmen, Marktleistungen gestalten, diese über die richtigen Kanäle den Zielgruppen verfügbar machen und deren Einführung mittels geeigneter Kommunikationsmassnahmen sicherstellen. In der Spezialisierung wird Wert gelegt auf spezifische, funktionsbezogene Kompetenzen. Wurde bisher fächerspezifisch geprüft, steht heute die Handlungsorientierung im Vordergrund.

Die wesentlichen Änderungen auf einen Blick:

- Ab 2019 entfällt das Markom-Zertifikat als Voraussetzung für den Übertritt in die

Vorbereitung auf die Berufsprüfungen Marketingfachleute FA und Verkaufsfachleute FA.

- Im Frühjahr 2019 wird die Prüfung zum ersten Mal nach dem neuen System durchgeführt.

- Beide Prüfungen finden am gleichen Termin statt und sind so aufgestellt: Grundlagen (schriftlich), drei geleitete Fallstudien (schriftlich), Postkorbaufgaben, Präsentationsgespräch, Fachgespräch und Rollenspiel/erfolgskritische Situation.

Alle Verkaufsprozesse im Griff

Marketingfachleute analysieren das Marktgeschehen, konzipieren sowie planen Marketingaktivitäten und setzen sie selbst oder mithilfe von Spezialistinnen und Spezialisten um. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle Marketinginstrumente. Sie unterstützen die Marketingleitung in ihren Aufgaben oder verantworten selbstständig einen Teilbereich des Marketings, beispielsweise im digitalen Marketing oder im Produktmanagement.

Verkaufsfachleute gestalten und realisieren den Verkauf und sind für die qualitative und quantitative Zielerreichung in ihrem Gebiet verantwortlich. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben, pflegen und entwickeln selbst Kundenbeziehungen. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse über die Ausgestaltung der Marktleistungen und die Bearbeitung

des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und zu Massnahmen für Kundenpflege und -bindung.

Obwohl das Bestehen der Markom-Zertifikats-Prüfung als Zulassungsbedingung für die eidgenössischen Berufsprüfungen wegfällt, ist fundiertes Grundlagenwissen nach wie vor unabdingbar und eine wichtige Voraussetzung für den Besuch der beiden Fachausweis-Lehrgänge.

Eine optimale Vorstufe ist die Weiterbildung zum Sachbearbeiter/zur Sachbearbeiterin mit Marketing- und Verkaufsdiplom Edupool.ch. Dieser Bildungsgang wurde überarbeitet sowie mit den Anforderungen und Lernzielen der Fachausweis-Lehrgänge abgestimmt. Wer diese Weiterbildung absolviert, profitiert gleich mehrfach:

Absolventen mit Edupool.ch-Diplom erhöhen ihre Chancen deutlich.

- Neben fundiertem Basiswissen kann wertvolle Prüfungserfahrung gesammelt werden. Die zentral, extern durchgeführte Edupool.ch-Prüfung beinhaltet bereits zwei Prüfungsteile wie an den eidgenössischen Berufsprüfungen. Erfolgreiche Absolventen mit einem Edupool.ch-Diplom erhöhen damit ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt deutlich.

- Integriert in die Fachausweis-Ausbildung wird dieser Edupool.ch-Bildungsgang bei den Bundesbeiträgen (Subjektfinanzierung) als vorbereitender Kurs akzeptiert. Zudem verkürzt sich die Lehr-

gangsdauer für den Fachausweis in der Regel um ein Semester.

- Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom Edupool.ch ist eine eigenständige und in sich abgeschlossene Weiterbildung. Dank dem hohen Praxisbezug können Absolventen in ihrem Betrieb das Gelernte unmittelbar anwenden sowie Marketing- und Verkaufsprojekte effizient und kompetent begleiten.

- Ideale Voraussetzung, um das erworbene Wissen mit der Fachausweis-Ausbildung zu erweitern.

Auch für Personen, deren Berufslehre lange zurückliegt, die sich beruflich verbessern, neu ausrichten oder ihr Wissen aktualisieren möchten, ist diese Weiterbildung geeignet. Grundsätzlich steht dieser Edupool.ch-Bildungsgang jeder Person offen, das heisst, es wird kein EFZ verlangt. Kaufmännische Vorkenntnisse sowie allgemeine Berufserfahrung, von Vorteil im entsprechenden Bereich, werden empfohlen.

Jürg Rinderknecht, Bildungsgangleiter, Edupool.ch, Zug.

ANZEIGE

Bereit für den nächsten Karriereschritt? Jetzt weiterbilden.

Finance | Wirtschaft | Coaching | Gesundheitswesen | Immobilien | Innovation | Public Services | IT-Management | Soziale Arbeit

www.fhsg.ch/weiterbildung oder weiterbildung@fhsg.ch