



Verkaufsleiter **Verkaufsleiterin**

mit eidgenössischem Diplom (ISCED 7)
Professional Master in Sales





Certificate
Zertifikat



Bachelor
eidg. Fachausweis



Master
eidg. Diplom



GET Kaderschule

kleine Klassen – erfahrene Dozenten aus der Berufspraxis – klar strukturierte, auf die (eidgenössische) Prüfung fokussierte Lehrgänge

Lehrgänge mit eidg. Abschluss	Lehrgänge mit Verbands- oder GET-Abschluss	Grundkurse / Seminare
<ul style="list-style-type: none">• Führungsfachleute• Führungsexperte/-expertin• HR-Fachleute• Kommunikationsfachleute• Kommunikationsleiter/-in• Leiter/-in Human Resources• Marketingfachleute• Marketingleiter/-in• Sozialversicherungs-Experten• Sozialversicherungs-Fachleute• Technische Kaufleute• Verkaufsfachleute• Verkaufsleiter/-in	<ul style="list-style-type: none">• Dipl. Geschäftsführer/-in• Handelsschule / Wirtschaftsfachleute HWD (Höheres Wirtschaftsdiplom)• Leadership SVF• Management SVF• MarKom-Assistent/-in• Personalsachbearbeiter/-in• Personalassistent/-in HRSE	<ul style="list-style-type: none">• Grundkurs Aussendienst• Grundkurs Rechnungswesen

HRSE: Zertifikat von HRSE Human Resources Swiss Exams, www.hrse.ch

MarKom: Verein von Berufsverbänden aus Marketing und Kommunikation, www.markom.org

SVF: Schweizerische Vereinigung für Führungsausbildung, www.svf-asfc.ch

ISCED: UNESCO International Standard Classification of Education (ISCED 2011) → Anerkennung durch das SBFI
Level 6 = Bachelor / Level 7 = Master



Das Berufsbild

Verkaufsleiter/-innen tragen die Gesamtverantwortung für den Verkauf im Unternehmen. Sie steuern in ihrem Arbeitsbereich sämtliche Verkaufsprozesse und sind verantwortlich für die Erwirtschaftung existenzsichernder Deckungsbeiträge und Zuwachsraten gemäss den Unternehmenszielen.

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

Im Key Account Management entwickeln die Verkaufsleiter/-innen gemeinsam mit Schlüsselkunden Verkaufsstrategien und -konzepte und sichern deren erfolgreiche Umsetzung.

Eidgenössisch diplomierte Verkaufsleiter/-innen besetzen als Führungskräfte verantwortungsvolle Positionen im Absatz, in der Regel als Mitglied der Geschäftsleitung. Sie tragen die Hauptverantwortung für die Existenz und das Wachstum des Unternehmens.



Der Lehrgang

Der Lehrgang bei GET bietet eine optimale Vorbereitung auf die extern abzulegende eidgenössische Prüfung. Diese findet in der Regel jährlich im August (schriftlich) und im Oktober (mündlich) statt.

Die Weiterbildung dauert 12 Monate und beinhaltet, je nach Vertiefungsrichtung, rund 300 bis 345 Lektionen zu 50 Minuten, zuzüglich interner Prüfungen. Der Unterricht findet berufsbegleitend statt. Am Ende des Lehrgangs wird eine interne schriftliche und mündliche Prüfung durchgeführt, die die eidgenössische Prüfung simuliert.

Der Lehrgang richtet sich nach den Terminen der eidgenössischen Prüfung. Er stützt sich auf die Wegleitung der höheren Fachprüfung und nimmt inhaltlich engen Bezug zur Praxis in der Verkaufsleitung und im Key Account Management. Der Unterricht ist interaktiv gestaltet und wird durch Hausaufgaben, Fallstudienarbeiten und das Lernen in der Gruppe ergänzt.



Die Bildungsziele

Nach Abschluss der **Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement** sind die Teilnehmenden fähig,

- Verkaufs- und Expansionsstrategien zu entwickeln und strategische Vertriebspartnerschaften aufzubauen.
- den Verkaufsprozess zu leiten, darin die Absatz-/Vertriebskanäle zu definieren sowie die Absatz- und Umsatzplanung zu erstellen.

Nach Abschluss der **Vertiefungsrichtung Key Account Management** sind die Teilnehmenden fähig,

- die Beziehung zu den Schlüsselkunden zu gestalten und für die Kundenbindung sowie die Kundenpflege zu sorgen.
- aus der Kundenbetreuung Rückschlüsse für die Weiterentwicklung der Marktleistung und der Organisation zu gewinnen.



Zudem sind die Teilnehmenden nach Abschluss des Lehrgangs fähig,

- den Offertprozess von der Offertstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.
- sämtliche Management- und Führungsaufgaben im Verkauf unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten wahrzunehmen und insbesondere auch Veränderungsprozesse wahrzunehmen.
- Märkte, Trends und weitere Umweltfaktoren unter Kenntnis sämtlicher Forschungsmethoden zu analysieren, die Resultate zu interpretieren und daraus geeignete Massnahmen abzuleiten.
- die Marktleistung zu definieren, das Sortiment zu gestalten und unter Berücksichtigung von Verpackungs-, Preis- und Qualitätsüberlegungen zu optimieren.
- sämtliche Elemente der Marktbearbeitung zu entwickeln, zu pflegen und zu optimieren.
- die internen Prüfungen zu bestehen und den **Professional Master in Sales** der GET zu erwerben.
- **die höhere Fachprüfung zu bestehen und das eidgenössische Diplom für Verkaufsleiter/-innen zu erwerben.**

Die Bildungsschwerpunkte

Basisfächer für Verkaufs- und Marketingleiter/-innen

<p>HF 1: Managementaufgaben wahrnehmen</p> <p>ca. 55 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Führung: Rekrutierung, Einführung, Betreuung, Beurteilung und Entwicklung von Mitarbeitenden; Change Management</p> <p>Budgetierung: Budgetierung, Kostenmanagement und Controlling</p> <p>Netzwerkpflege und Arbeitstechnik: Information, Kommunikation, Präsentation, Moderation; Planungsinstrumente und -methoden</p>
<p>HF 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren</p> <p>ca. 40 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Marktforschung: Primär- und Sekundärforschung; Datenerhebung, -auswertung, -dokumentation, -interpretation; Kunden-, Konkurrenz-, Branchen- und Trendanalysen; Analysen der Wertschöpfungskette; Marktforschungsprojekte</p> <p>Statistik: Verfahren, Kennzahlen, Verkaufsstatistik</p>

<p>HF 3: Marktleistung gestalten</p> <p>ca. 40 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Produktgestaltung: Marktleistung definieren, Sortiment gestalten und optimieren, Verpackungsdesign und -management; Qualitätsmanagement, Zertifizierungsstandards und -verfahren; Produktanalysen, -entwicklung und Einführung, Innovation</p> <p>Preisgestaltung: Preise und Konditionen festlegen, Kalkulation, Kennzahlenberechnung, Deckungsbeitragsrechnung</p>
<p>HF 4: Marktbearbeitung realisieren</p> <p>ca. 60 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Kundenbeziehung: Kundenbindung, Loyalitätsprogramme, CRM</p> <p>Marketingkommunikation: integrierte Kommunikation, Markenführung, Sponsoring, Events, Live Marketing, Ausstellungen, Messen, Agenturbriefings, POS-Promotion, Cross-Selling, Förderung von Zusatzverkäufen und -angeboten</p> <p>Distribution: strategische und physische Distribution, Distributionskonzepte, POS-Gestaltung</p>

Vertiefung Verkaufsleiter/-innen: Verkaufsmanagement

<p>HF 5: Verkaufsstrategie entwickeln</p> <p>ca. 40 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Verkaufs- und Expansionsstrategien: strategisches Management; Informationsbeschaffung und -analyse; Strategieentwicklungsprozess</p> <p>Strategische Vertriebspartnerschaften: Vertriebsorganisation; Moderation; Networking; Analyse, Selektion und Akquisition von Vertriebs- und Zwischenhandelspartnern</p>
<p>HF 6: Offertprozess steuern</p> <p>ca. 35 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Offertprozess: Leitung des Prozesses mit dem Innen- und Aussendienst; Zielgruppen- und Sortimentsanalyse; nutzenorientierte Angebotsgestaltung; Preisstrategie und -kalkulation</p> <p>Präsentation und Verhandlung: Präsentations- und Verhandlungstechnik, Gesprächsführung, Verkaufstechnik</p> <p>Verträge: Vertragsrecht, Vertragsgestaltung</p>

HF 7: Verkaufsprozess steuern

ca. 75 Lektionen

mündlich und schriftlich

Absatz- und Vertriebskanäle: Identifikation, Analyse, Selektion; Businesspläne für On- und Offline-Strategien (E-Commerce und stationärer Verkauf)

Verkaufsplanung: Jahrespläne Umsatz/Absatz; Verkaufs- und Verkaufsförderungsmassnahmen

Verkaufsführung: Zielvorgabe und -kontrolle; Coaching, Feedback, Motivation; Business Knigge, interkulturelle Kommunikation; Moderation, Präsentation, Sitzungsleitung, Gruppendynamik; Schulungen und Workshops

Akquise und Account Management: Akquisition, Major Account Management; Unterstützung des (Key) Account Management

Service- und Kundendienst: Definition von Qualitätsstandards; Leistungsvereinbarungen; Prozessoptimierung und Qualitätssicherung

Vertriebscontrolling: Kunden-, Markt und Mitbewerberanalysen; Verkaufsstatistik; Ermittlung und Überwachung von Kennzahlen

Distribution: Distributionspolitik; Prozessanalyse und -optimierung

Vertiefung Verkaufsleiter/-innen: Key Account Management

<p>HF 5: Offertprozess steuern</p> <p>ca. 35 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Offertprozess: Leitung des Prozesses mit dem Innen- und Aussendienst; Zielgruppen- und Sortimentsanalyse; nutzenorientierte Angebotsgestaltung; Preisstrategie und -kalkulation</p> <p>Präsentation und Verhandlung: Präsentations- und Verhandlungstechnik, Gesprächsführung, Verkaufstechnik</p> <p>Verträge: Vertragsrecht, Vertragsgestaltung</p>
<p>HF 6: Projekte leiten und Lösungen entwickeln</p> <p>ca. 35 Lektionen</p> <p>mündlich und schriftlich</p>	<p>Projektmanagement: Planung, Gestaltung, Leitung und Durchführung von Projekten</p> <p>Workshops: Planung, Leitung, Analyse und Auswertung von Workshops</p> <p>Problemlösung und Beratung: Analyse, Zielsetzung und kundenorientierte Lösungsentwicklung; Beratung von Kunden und internen Anspruchsgruppen</p>

HF 7: Kundenbeziehung gestalten

ca. 35 Lektionen

mündlich und schriftlich

Analyse und Akquisition: betriebswirtschaftliche Kennzahlen; Informationsbeschaffung und -analyse; Kunden-, Branchen- und Geschäftsfeldanalysen; Bedarfsanalysen; Case Studies; Networking und Expertengemeinschaft; Neukundengewinnung

Kommunikation und Verkaufstechnik: Business Knigge und interkulturelle Kommunikation; Präsentationstechniken und -medien; Social Media; Verkaufsprozess; Verkaufstechniken

Konzepte: Erstellung, Evaluation und Weiterentwicklung von massgeschneiderten Komplettlösungen



Repetitorium und interne Prüfung

Rechtzeitig vor der eidgenössischen Prüfung wird ein Repetitorium durchgeführt. Ziel ist die Vertiefung und Umsetzung des Prüfungsstoffs und das Aneignen einer prüfungsbezogenen Arbeitstechnik.

GET führt eine hausinterne Abschlussprüfung durch, die eine Simulation der eidgenössischen Prüfung darstellt und deren Schwierigkeitsgrad entspricht. Im schriftlichen Prüfungsteil wird mit situativen Fragen und Fallstudien gearbeitet.

Wer die Studienordnung erfüllt, mindestens 90% des Unterrichts besucht hat und die internen Prüfungen besteht, erhält den **Professional Master in Sales** der GET (deutsch / englisch).



Die eidgenössische höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter/-innen (gemäss eidgenössischer Prüfungsordnung)

Die eidgenössische Prüfung findet extern statt und umfasst:

schriftliche Prüfungen (2 ganze Tage)

- HF 1-4: Situative Fragen Marketing und Verkauf 6 Stunden
- HF 1-7: Integrative Fallstudie 1 4 Stunden
- HF 1-7: Integrative Fallstudie 2 4 Stunden

mündliche Prüfungen (1 ganzer Tag)

- HF 1 und HF 5-7: Erfolgskritische Situationen 30 Minuten
- HF 1-7: Präsentation (20 Minuten / Vorbereitung 60 Minuten) 80 Minuten
- HF 1-7: Fachgespräch 30 Minuten

HF = Handlungsfeld. Beschreibungen unter „Bildungsschwerpunkte“.

Das Bestehen der höheren Fachprüfung führt zum geschützten Titel
Verkaufsleiter / Verkaufsleiterin mit eidgenössischem Diplom.



Die Zulassungsbedingungen zur eidgenössischen Prüfung

(gemäss eidgenössischer Prüfungsordnung)

Zur höheren Fachprüfung wird zugelassen, wer

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

Ebenfalls zugelassen wird, wer

- ein eidgenössisches 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.

Die geforderte Berufspraxis muss zum Zeitpunkt der schriftlichen Prüfung erfüllt sein (Mitte August des Prüfungsjahres).

Gerne unterstützen wir Sie bei der Zulassungsabklärung.



Weiterführende Lehrgänge und Abschlüsse

Der Abschluss Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom ist eine gute Voraussetzung für folgende weiterführenden Lehrgänge:

- Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom (nur Vertiefungsfächer, die gemeinsamen Basisfächer werden anerkannt)
- Dipl. Geschäftsführer/-in

Ferner kommen Nachdiplom-Studiengänge und -Kurse der Hochschulen in Frage. Über die Zulassungsbestimmungen informiert Sie die entsprechende Hochschule.

Finanzielle Unterstützung durch den Bund

50% der Lehrgangskosten werden durch den Bund nach Abschluss der eidg. Prüfung unter folgenden Bedingungen rückvergütet:

- Absolvierung der **eidg. Prüfung als Verkaufsleiter/-in**
- Steuerrechtlicher Wohnsitz in der Schweiz zum Zeitpunkt der Prüfungsverfügung (bestanden / nicht bestanden)

Folgender GET-Lehrgang wird innerhalb von 7 Jahren zusätzlich vergütet:

Grundkurs Rechnungswesen



Warum sich eine Weiterbildung bei GET lohnt

- Sie erreichen in einer spezialisierten, kleinen, feinen Schule Ihre persönlichen Lernziele besser.
- Sie lernen in Kleinklassen effizienter und haben dadurch mehr Zeit für den Praxis-transfer.
- Sie profitieren von einer persönlichen Lernbegleitung und einem interaktiven Unterricht.
- Sie können den langjährigen Erfahrungsschatz in Bezug auf Ihre eidg. Prüfungszulassung und Ihre individuelle Prüfungsvorbereitung beanspruchen.
- Sie tauschen sich mit Fachleuten in verschiedenen Funktionen und Branchen aus und knüpfen so Beziehungen im beruflichen und privaten Umfeld.
- Sie festigen Ihre Persönlichkeit in einer wirtschaftsgerichteten Kaderschule.



Informationsabende

get.ch – Kontakt – Informationsanlässe

**Kurskosten und
Teilnahmebedingungen**

get.ch – Anmeldung – Kurskosten & Bundesbeiträge

Anmeldung

get.ch – Anmeldung – Anmeldeformular

Kursbeginn Lehrgang

Oktober

Kursbeginn Prüfungstraining

April



Für Beratungen und Auskünfte stehen wir Ihnen gerne unverbindlich und kostenlos zur Verfügung.

Besuchen Sie eine Probelektion.

Wir freuen uns auf Sie!

Lagerhausstrasse 9
8400 Winterthur

Tel. 052 242 22 40

winterthur@get.ch
www.get.ch

Baarerstrasse 23
6300 Zug

Tel. 041 710 36 87

zug@get.ch
www.get.ch

