

EXTRAKT – dein Weiterbildungs-
institut für Marketing und Verkauf.

- ▶ Berufsbegleitende Vorbereitungslehrgänge auf eidgenössische Prüfungen.
Nur Kleinklassen.
Nur Marketing & Verkauf.
- ▶ Persönlich. Individuell. Motivierend.
- ▶ Seit über 20 Jahren: Um Kleinklassen besser.

Mehr zum Vorbereitungslehrgang findest du hier:



EXTRAKT GmbH
Weiterbildungsinstitut für Marketing und Verkauf

8126 Zumikon-Zürich
Postfach 35
044 919 04 73
info@extrakt.ch
www.extrakt.ch



EXTRAKT

Vorbereitungslehrgang
zur eidg. Berufsprüfung

Marketingfachleute

mit eidg. Fachausweis

Verkaufsfachleute

mit eidg. Fachausweis



SWISS ●
MARKETING

S V E B
F S E A

Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per le formazioni continue
Swiss Federation for Adult Learning

Verkauf Schweiz
Vente Suisse
Vendita Svizzera



Inhalt

Das Wichtigste auf einen Blick	4
Deine Ausgangslage	6
Dein Ziel: Marketing- oder Verkaufsfachfrau / -mann mit eidg. FA	6
Weiterbildungssystem Schweiz	6
Europa-Zertifikat (EMC)	7
Aufgaben der Marketing- / Verkaufsfachleute	7
Dein Profil	8
Prüfungszulassung	9
So arbeiten wir – deine Vorteile	10
Kursaufbau	12
Angestrebte Handlungskompetenzen	12
Ausbildungsstruktur / Terminplan	14
Unterrichtsfächer / Stoffinhalt / Lektionenanzahl	16
Interne Prüfungen	16
Externe eidg. Prüfungen	17
Prüfungsart und -dauer	18
Leistungsübersicht	19
Investition	20
Subventionen / Bundesbeiträge	20
Über uns	21
Ausbildungsangebot	22
Referenzen [Auszug]	23
Anfahrtsplan	27
Impressum	29

Das Wichtigste auf einen Blick

Dein Ziel

Die Zeit ist reif: Du möchtest deine Fachkompetenz praxisorientiert und umfassend erweitern und mit einem anerkannten, eidgenössischen Abschluss den nächsten Meilenstein in deiner Karriere setzen:

▶ **Eidgenössischer Abschluss als Marketingfachfrau / -mann**
(eidg. Fachausweis)

▶ **Eidgenössischer Abschluss als Verkaufsfachfrau / -mann**
(eidg. Fachausweis)

Dein Profil

- Du verfügst über mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Marketing, Werbung, Marketing-Kommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations.
- Du hast eine abgeschlossene, mindestens dreijährige Berufsausbildung absolviert, oder deinen Abschluss an einer staatlich anerkannten Universität, Fachhochschule, eine höhere Fachprüfung für kaufmännische Berufe oder Handes-/Diplommittelschule abgelegt.
- Deine Kenntnisse im Rechnungswesen sind auf Niveau Handelsschule/KV oder du bist bereit, dieses Niveau in unserem vorgängigen Rechnungswesen-Vorkurs zu erlangen. Wir unterstützen dich gerne bei einer objektiven Einschätzung.
- Du bist motiviert, einen wesentlichen Teil der Freizeit deinem Weiterbildungsziel zu widmen.
- Deine Muttersprache ist Deutsch oder du verfügst über sehr gute mündliche und schriftliche Deutschkenntnisse.

Gerne klären wir mit dir diese Voraussetzungen in einem persönlichen, unverbindlichen Beratungsgespräch. Jetzt Termin vereinbaren: 044 919 04 73.

So arbeiten wir – deine Vorteile

- Kleinklassen bis maximal 12 Personen erlauben eine teilnehmerfokussierte, umfassende Vorbereitung auf die externe eidgenössische Prüfung.
- Berufsbegleitend: 100% Berufstätigkeit möglich.
- Maximaler Praxisbezug durch eigene Beratungsagentur und erfahrene Dozenten.
- Konsequente Orientierung an den Anforderungen der externen eidgenössischen Prüfung mittels Referaten, Lehrgesprächen, Einzel- und Gruppenarbeiten und mehrtägigen Intensivseminaren zur 1:1 Simulation der eidgenössischen Prüfung.
- Regelmässige Reflexion deiner individuellen Leistung.

Rahmenbedingungen und Unterrichtszeiten

	Kurzzeitvariante (ab 1 Teilnehmer)	Langzeitvariante (ab 1 Teilnehmer)	Tageskursvariante (ab 5 Teilnehmer)
Ausbildungsstart	April	Oktober des Vorjahres	April
Ausbildungsdauer	ca. 12 Monate	ca. 18 Monate	ca. 12 Monate
Anzahl Schultage pro Woche	2	2	1
Unterrichtstage	Montag & Donnerstag	Dienstag & Mittwoch (Studienpause von Februar bis Juli)	Montag
Unterrichtszeiten	18:00-21:00	18:00-21:00	08:30-15:15
Investition Verkaufsfachleute*	CHF 9'500	CHF 9'500	CHF 9'500
Investition Marketingfachleute*	CHF 9'500	CHF 9'500	CHF 9'500

- Ausbildungsdauer: Rund 12 Monate mit Lehrgangsbeginn im April (Durchführungsgarantie).
- Zusätzlich bieten wir eine Langzeitvariante mit Einstieg bereits ab Oktober des Vorjahres an.
- Vereinzelt Lektionen oder mehrtägige Prüfungssimulationen können zusätzlich ausserhalb obiger Zeiten stattfinden.
- Total rund 290 Lektionen
- Unterrichtssprache: Deutsch (Mundart)
- Kursort: Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich
- Ausgewählte Lektionen werden in Form von Online-Unterricht durchgeführt.
- *Vorbereitungskurse für eidg. Berufsprüfungen und eidg. höhere Fachprüfungen werden mit **50% der Kosten für die entsprechende Weiterbildung unterstützt**: www.extrakt.ch/subventionen
- Institutseigene Diplome: Teilnehmer, welche die Bedingungen gemäss unserem Prüfungsreglement erfüllen, erhalten am Ende ihrer Ausbildung das EXTRAKT-Diplom für Marketing- bzw. Verkaufsfachleute.

Deine Ausgangslage

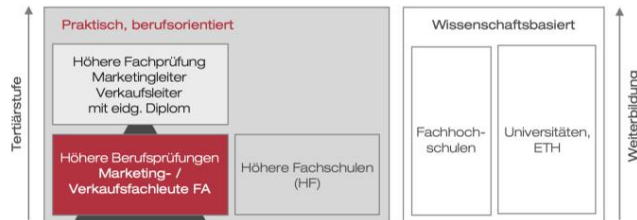
Gerade im dynamischen Aufgabenbereich Marketing oder Verkauf ist Fachwissen ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche und nachhaltige Karriere. Insbesondere die steigende Aufgabenkomplexität verlangt von dir deshalb robustes, umfassendes Knowhow.

Für dich ist deshalb die Zeit reif für den nächsten Meilenstein: Mittels einer attraktiven Weiterbildung auf höchster Stufe möchtest du dein Karrierepotential weiter ausschöpfen. Dabei legst du grossen Wert auf breitgefächerte, praxisorientierte Fachthemen, die du im Berufsleben Nutzen bringend anwenden kannst und einen anerkannten, eidgenössischen Abschluss.

Dein Ziel: Marketing- oder Verkaufsfachfrau / -mann mit eidg. FA

Weiterbildungssystem Schweiz

Die höheren eidgenössischen Fachprüfungen für Marketing- oder Verkaufsfachleute stellen die zweithöchsten Bildungsabschlüsse in diesen Disziplinen auf nicht-universitärer Stufe dar.



Europa-Zertifikat (EMC)

Für beide Abschlüsse besteht die Möglichkeit einer europäischen Zertifizierung auf Stufe Junior Marketing Manager (Marketingfachleute) bzw. Stufe Junior Sales Manager (Verkaufsfachleute) über die European Marketing Confederation (EMC).

Eidg. Abschluss	EMC-Zertifikat / Titel	EQF-Niveau*
[Universität / Promotion]		8
Dipl. Marketingleiter/in	Marketing Director	7 (Master-Stufe)
Dipl. Verkaufsleiter/in	Sales Director	6 (Bachelor-Stufe)
Dipl. Marketingmanager/in HF	Marketing Manager	5
Marketingfachleute FA Verkaufsfachleute FA	Junior Marketing Manager Junior Sales Manager	4

*EQF = European Qualifications Framework, Einteilung in 8 Niveaus von Kenntnissen, Fertigkeiten und Kompetenzen von Berufsleuten.

Aufgaben der Marketing- / Verkaufsfachleute

Deren Aufgaben lassen sich wie folgt umschreiben:

Marketingfachfrauen / -männer:

Marketingfachleute werden in Organisationen aller Grössen, Branchen und Güterarten benötigt. Sie analysieren das Marktgeschehen, konzeptionieren und planen Marketingaktivitäten und setzen diese selber oder mit Hilfe von Spezialisten um. Marketingfachleute unterstützen die Marketingleitung in ihren Aufgaben oder tragen die Verantwortung für einen Teilbereich des Marketings wie beispielsweise digitales Marketing oder im Produktmanagement. Ausserdem bilden Marketingfachleute eine zentrale Schnittstelle zwischen allen am Wertschöpfungsprozess beteiligten Anspruchsgruppen sowie den Kunden.

*Quelle: Wegleitung zur Prüfungsordnung der Trägerschaft der Berufsprüfung für Marketingfachleute

Verkaufsfachfrauen / -männer:

Verkaufsfachleute werden in Organisationen aller Grössen, Branchen und Güterarten benötigt. Sie übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Verkaufsfachleute gestalten und realisieren auf Basis definierter quantitativer oder qualitativer Ziele den persönlichen Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in ihrem Verkaufsgebiet. Sie unterstützen die Verkaufsführung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben und pflegen und entwickeln selbst Kundenbeziehungen.

*Quelle: Wegleitung zur Prüfungsordnung der Trägerschaft der Berufsprüfung für Verkaufsfachleute

Dein Profil

Du verfügst bis zum Zeitpunkt der Anmeldung an die eidgenössische Prüfung über mindestens zwei Jahre praktische Berufserfahrung im Bereich Marketing, Werbung, Marketing-Kommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations. Um einen möglichst hohen Nutzen aus dem Unterricht zu ziehen, beziehungsweise den Anforderungen der Prüfungen gerecht zu werden, sind sehr gute Deutschkenntnisse unerlässlich. Du verfügst zudem über die nötige Motivation, während der Ausbildungsdauer einen wesentlichen Teil deiner Freizeit dem angestrebten Weiterbildungsziel zu widmen. Sei dies im Rahmen des regelmässigen Schulbesuchs oder zur individuellen Aufarbeitung des Lernstoffs in Form von Aufgaben oder Transferarbeiten. Im Detail gestalten sich die Zulassungsbedingungen für die eidgenössische Prüfung wie folgt:

Prüfungszulassung

Zulassungsbedingungen eidg. Prüfung für Marketing- und Verkaufsfachleute:

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

Entweder:	Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundausbildung
Oder:	Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule oder mindestens 3-jährigen Diplom- oder Fachmittelschule
Oder:	Maturitätszeugnis (alle Profile)
Und:	Mindestens 2 Jahre einschlägige Berufspraxis

Zur Prüfung wird ebenfalls zugelassen, wer:

Oder:	Eidgenössisches Berufsattests (EBA) eines Berufes mit mindestens 2-jähriger beruflicher Grundausbildung
Und:	Mindestens 3 Jahre einschlägige Berufspraxis

Die verbindlichen Zulassungsbedingungen im Detail findest du in der Prüfungsordnung der Tochtergesellschaft des Berufsverbandes Swiss Marketing: www.sucess.org

Diese Organisation bietet ausserdem die Möglichkeit der Vorabklärung der Prüfungszulassung. Gerne unterstützen wir dich bei der Zulassungsabklärung. Über die Gleichwertigkeit von ausländischen Ausweisen und Diplomen entscheidet das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI).

So arbeiten wir – deine Vorteile

☑ Kleinklassen

Die gesamte Vorbereitung auf die eidgenössischen Prüfungen findet in Kleinstgruppen von 1 bis 12 Teilnehmern statt. Dies ermöglicht ein optimales Eingehen auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Teilnehmers.

☑ Maximaler Praxisbezug, erfahrenes Dozententeam

Nebst dem Führen des Weiterbildungsinstituts ist die EXTRAKT GmbH für verschiedenste Firmen im Bereich Marketing- und Verkaufsberatung tätig. Durch den Einblick in unterschiedliche Unternehmensstrukturen und Problemlösungen im Vermarktungsbereich ist ein unvergleichlicher Praxistransfer garantiert. Von Anfang an setzen wir die gelernte Theorie in praxisnahen Fallübungen um. Wir investieren also unsere Hauptenergie in jenen Bereich, an dem du an den eidg. Prüfungen gemessen wirst: Qualitativ und quantitativ hervorragende Prüfungsergebnisse zu erzielen. Unser Dozententeam hat bis heute weit über 1'000 Teilnehmer für die eidg. Fachprüfungen fit gemacht und über 20 Jahre Erfahrung im Unterrichten von Marketing- und Verkaufsprofis.

☑ Flexible Ausbildungszeit: 100% Berufstätigkeit möglich.

Das Arbeiten ausschliesslich in der Kleinklasse ermöglicht einen sehr intensiven Unterricht. So werden offene Fragen beispielsweise direkt im Unterricht mit den Dozenten geklärt. Dies ermöglicht dir deine Weiterbildung berufs begleitend bei voller Arbeitstätigkeit zu absolvieren. Je nach Ausbildungsphase führen wir Lehrveranstaltungen auch in Form von Online-Unterricht durch.

☑ Zielgerichtete Vermittlung des Lernstoffs

Unser Programm orientiert sich konsequent an den Anforderungen der eidgenössischen Prüfung. Nebst Dozentenreferaten im Unterricht bieten wir dir durch Einzel- und Transferarbeiten umfassende Trainingsmöglichkeiten. Kurztests, Blockprüfungen und mehrtägige Intensivseminare zur Simulation der externen Prüfung dienen der Überprüfung der angestrebten Ziele und bestätigen deinen jeweiligen Lernfortschritt.

☑ Einführungskurs Rechnungswesen

Zur Auffrischung deiner Rechnungswesenkenntnisse bieten wir einen optionalen Rechnungswesen Vorkurs an. Dieser wird frühzeitig vor dem eigentlichen Weiterbildungsstart durchgeführt und ist auch für Personen mit geringen Buchhaltungsvorkenntnissen geeignet.

☑ Regelmässige, individuelle Reflektion

Die überschaubare Grösse unserer Studiengruppen erlaubt uns eine konsequente und individuelle Beurteilung deines Leistungsfortschritts – sei es durch umfassende Bewertungen deiner schriftlichen und mündlichen Arbeiten oder mittels periodischen Reflektionen unter vier Augen.

☑ Detaillierte Fallstudienkorrekturen

Du erhältst zu jeder deiner Lösungen eine mehrseitige, detaillierte Bewertung, damit du jederzeit ganz genau weisst, welche deiner Lösungsschritte du künftig wie optimieren kannst.

☑ Mehrtägige Intensivtrainings vor den schriftlichen Prüfungen

Mehrere 1:1 Prüfungssimulationen bereiten dich optimal auf die Anforderungen der eidgenössischen Prüfung vor. Im Rahmen des abschliessenden Intensivtrainings (DRILL® Klausur) finden auch unsere institutseigenen Abschlussprüfungen statt.

☑ Prüfungssimulationen vor den mündlichen Prüfungen

Wir spielen die Prüfungssituation mehrmals durch: Prüfungszeit, Stoffinhalt, Rahmenbedingungen, Bewertung – das komplette Programm. Dadurch machst du dich bereits im Vorfeld mit dem «Ernstfall» vertraut, kennst die exakten Abläufe und entwickelst die notwendige Lösungsroutine.

☑ Transparente Investitionsübersicht

Wir kennen keine Nachverrechnung für Fachbücher, 1:1 Prüfungssimulationen, Intensivseminare, interne Diplomprüfungen, mögliche Zusatzlektionen, Pausen-Kaffe, etc. – sämtliche in dieser Broschüre aufgeführten Leistungen sind mit dem Teilnehmerbeitrag abgegolten.

Kursaufbau

Angestrebte Handlungskompetenzen*:

Marketingfachfrauen / -männer...

- Erstellen von Marketingzielen abgeleiteten Konzepten (z.B. Marketing-, Werbe-, Verkaufsförderungs-, Verkaufs-, Public Relations-, Sponsoring-, Social Media-, Messe- & Event-Konzepte).
- Setzen sich in den Konzepten sinnvolle Ziele, leiten Strategien ab, definieren benötigte Massnahmen innerhalb des Budgets und kontrollieren diese entsprechend.
- Realisieren eine über alle Kommunikationsinstrumente integrierte Cross-mediale Planung und gewichten dabei die einzelnen Instrumente gemäss Zielvorgabe.
- Setzen geplante Massnahmen rechtlich korrekt um und arbeiten mit externen Spezialisten zusammen.
- Decken den Bereich des digitalen Marketings konzeptionell und operativ ab.
- Planen digitale Kampagnen und nutzen die dafür benötigten Instrumente und Kanäle.
- Bearbeiten ihre Aufgaben interdisziplinär.
- Erheben und analysieren Informationen über das Marktgeschehen und ziehen daraus die richtigen Schlüsse.
- Planen und realisieren die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung, sichern die Qualität und passen diese bei Bedarf an.
- Planen, vernetzen und kontrollieren die einzelnen Instrumente der Kommunikation.
- Gestalten die operative Distribution, gehen sinnvolle Partnerschaften ein und optimieren laufend die Distributionsprozesse.
- Sammeln Informationen und Wissen mittels geeigneten Arbeitstechniken, methodischen Kompetenzen, Projektmanagement-Knowhow und inner- und ausserbetrieblichen Netzwerken und gestalten so ihre Arbeit zielführend und effizient.

* Quelle: vgl. Wegleitung zur Prüfungsordnung der Trägerschaft der Berufsprüfung für Marketingfachleute

Angestrebte Handlungskompetenzen*:

Verkaufsfachfrauen / -männer...

- Erstellen von Unternehmens- und Marketingstrategien abgeleiteten Verkaufskonzepten.
- Sichern die Verkaufsprozesse mittels Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM, führen Verkaufskontrollen durch und erstellen Berichte sowie Kundenofferten.
- Führen Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen, sichern die Kundenbetreuung, das Reklamationswesen und repräsentieren das Unternehmen.
- Erstellen bedürfnisorientierte Angebotsgrundlagen, erarbeiten eine operative Verkaufsplanung bis hin zu den Tourenplänen, entwickeln Entlohnungsgrundlagen und setzen Verkaufsaktivitäten um.
- Erheben mit den verschiedenen Marktteilnehmern Informationen über das Marktgeschehen, führen Analysen durch und ziehen daraus die richtigen Schlussfolgerungen.
- Realisieren die Marktleistung inklusive Angebots- und Preisgestaltung, sichern die Qualität und passen diese bei Bedarf an.
- Planen, vernetzen und kontrollieren die einzelnen Instrumente der Kommunikation.
- Gestalten die strategische und operative Distribution, gehen sinnvolle Partnerschaften ein und optimieren laufend den Distributionsprozess.
- Sammeln Informationen und Wissen mittels geeigneten Arbeitstechniken, methodischen Kompetenzen, Projektmanagement-Knowhow und inner- und ausserbetrieblichen Netzwerken und gestalten so ihre Arbeit zielführend und effizient.

* Quelle: vgl. Wegleitung zur Prüfungsordnung der Trägerschaft der Berufsprüfung für Marketingfachleute

Ausbildungsstruktur / Terminplan

Die Ausbildung für Marketing-/Verkaufsfachleute erstreckt sich über rund 12 Monate bzw. rund 18 Monate (Langzeitvariante) und ist in vier Phasen aufgeteilt.

12 Monate, Start im April

	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr
(Option: Einführung Rechnungswesen)	■													
Phase 1: Grundlagen		■	■	■	■	■								
Phase 2: Vertiefung						■	■	■	■	■				
Phase 3: Prüfungstraining schriftlich										■	■	■	■	
(Externe eidg. Prüfung schriftlich)													■	■
Phase 4: Prüfungstraining mündlich													■	■
(Externe eidg. Prüfung mündlich)														■

Langzeitvariante: 18 Monate, Start im Oktober des Vorjahres

	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb - Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr
(Option: Einführung Rechnungswesen)	■														
Phase 1: Grundlagen		■	■	■	■	Studienpause									
Phase 2: Vertiefung							■	■	■	■	■				
Phase 3: Prüfungstraining schriftlich											■	■	■	■	
(Externe eidg. Prüfung schriftlich)														■	■
Phase 4: Prüfungstraining mündlich														■	■
(Externe eidg. Prüfung mündlich)															■

Modul 1: Grundlagen

Ziel: Die Studierenden verfügen über die für den Prüfungserfolg nötigen Handlungskompetenzen im Bereich Selbst- bzw. Projektmanagement und allgemeine Verkaufs- und Marketinggrundlagen.

Modul 2: Vertiefung

Ziel: Die Studierenden vertiefen ihre Handlungskompetenzen in den Bereichen Analysen, Marktleistung, Verkaufsplanung, Verkaufsadministration und rechtliche Grundlagen.

Modul 3: Prüfungstraining schriftlich (Online-Unterricht)

Ziel: Die Studierenden verfügen – aufbauend in den Modulen 1 und 2 erlangten Kompetenzen – über die nötige Lösungsroutine und Prüfungstechnik, um die schriftlichen, eidg. Prüfungen zu bestehen.

Modul 4: Prüfungstraining mündlich

Ziel: Die Studierenden verfügen – aufbauend in den Modulen 1 und 2 erlangten Kompetenzen – über die nötige Lösungsroutine und Prüfungstechnik, um die mündlichen, eidg. Prüfungen zu bestehen.

(Option: Einführungskurs Rechnungswesen)

Du löst selbständig einfache Problemstellungen in den Bereichen Finanz- und Betriebsbuchhaltung, verbuchst Geschäftsfälle und erstellst Bilanzen, Erfolgs- und Geldflussrechnungen. Damit bist du für den weiterführenden Unterricht in den Modulen 1 bis 4 optimal gerüstet. Dieser Vorkurs empfehlen wir dir zur Auffrischung oder wenn du in diesen Themen über geringe Vorkenntnisse verfügst. Bringt dir dieser Kurs wirklich einen Mehrwert? Unter www.extrakt.ch/vorkurse findest du beim Vorkurs Einführung Rechnungswesen eine Standortbestimmung. Gerne beurteilen wir deinen aktuellen Wissensstand in Form eines kostenlosen und unverbindlichen schriftlichen Feedbacks – einfach lösen und retoursenden.

Unterrichtsfächer / Stoffinhalt / Lektionenzahl

Gemeinsame Grundlagen für Marketing-/Verkaufsfachleute	Handlungsfeld 1 – Selbst- & Projektmanagement betreiben: Arbeitstechnik, Präsentationstechnik, rechtliche Grundlagen		75 Lektionen
	Handlungsfeld 2 – Analysen vornehmen: Marktforschung, Finanzbuchhaltung		
	Handlungsfeld 4 – Kommunikation gestalten: Markenpflege, CRM, Verkaufsförderung, Events, Product-Placement		
Ausbildungs-spezifische Vertiefung	Handlungsfeld 5 – Distribution gestalten: Distributionsstufen & -kanäle, Distributionsprozess, physische Distribution		110 Lektionen
	Marketingfachleute	Verkaufsfachleute	
	Handlungsfeld 2 – Analysen vornehmen: Marktforschung & Statistik, Finanzbuchhaltung		
	Handlungsfeld 3 – Marktleistung realisieren: Preisbestimmung, Qualitätsmanagement, Betriebsbuchhaltung		
	Handlungsfeld 6 – Konzepte erstellen: Marketingkonzept, Markenführung & Verpackung, Mix für digitales Marketing	Handlungsfeld 6 – Verkaufsaktivitäten planen & betreiben: CRM führen, Verkaufsdministration betreiben, Offerten, Verträge und Berichte erstellen	
	Handlungsfeld 7 – digitales Marketing betreiben: Digitale Kampagnen planen und umsetzen, Social Media betreiben	Handlungsfeld 7 – Verkaufsprozesse administrativ sichern: Kundenselektion vornehmen, operative Verkaufsplanung vornehmen	
Handlungsfeld 8 – Kommunikationsinstrumente realisieren: Umsetzen von Kommunikationskonzepten	Handlungsfeld 8 – Verkaufsinteraktion umsetzen: Verkaufsverhandlungen führen, Kundenbetreuung sicherstellen		
Modul 3:	Schriftliche Prüfungsvorbereitung		75 Lektionen
Modul 4:	Mündliche Prüfungsvorbereitung		30 Lektionen
			Total ca. 290 Lektionen

Interne Prüfungen

Wir verfolgen kontinuierlich die individuelle Lernentwicklung unserer Studierenden: Jede der vier Ausbildungsphasen wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen. Dadurch ist es uns möglich, während der gesamten Ausbildungszeit unterstützend auf das Lernziel hin einzuwirken.

Coaching

Während des Lehrgangs geben wir dir mehrmals ein persönliches Feedback. Dabei besprechen wir unsere Einschätzung deines jeweils aktuellen Kenntnisstandes und deine persönliche, weitere Lernplanung.

Fallstudientraining

Du wirst während deiner Ausbildung verschiedenste Fallstudien lösen. Diese Lösungen werden von uns im Detail bewertet. Die mehrseitigen Bewertungen geben dir Aufschluss über jede Optimierungsmöglichkeit, Lösungstipps für die nächste Fallstudie und eine Einschätzung deines aktuellen Kenntnisstandes. Nebst diesen Einzelbewertungen erhältst du jeweils einen detaillierten Lösungsvorschlag zu den einzelnen Fallstudien.

Diplomprüfung schriftlich

Kurz vor den schriftlichen Prüfungen werden wir uns im Rahmen eines Intensivtrainings über mehrere Tage zurückziehen und uns während dieser Tage ausschliesslich mit dem Prüfungstraining auseinandersetzen. Wir führen diese DRILL® Klausur bereits seit Jahren mit grossem Erfolg durch und haben betreffend der so erreichten Prüfungsbereitschaft aussergewöhnliche Resultate erzielt. Du wirst unter «Ernstfallbedingungen» die anstehenden Prüfungstage 1:1 durchspielen und anspruchsvollste, institutseigene Diplom-Fallstudien lösen. Als Vorbereitung zur Diplomprüfung führen wir vorab eine vollständige Generalprobe auf identischem Niveau durch.

Diplomprüfung mündlich

Hier liegt der Schwerpunkt im Vermitteln der Prüfungstechnik und der Durchführung von Prüfungssimulationen. Dazu stehen uns unzählige Original-Fragen und Vorgängerfeedbacks der letzten Jahre zur Verfügung, so dass du unter objektivsten Bedingungen die Prüfungsreife erlangst. Der finale Durchgang dieser Simulationen wird als interne Diplomprüfung gewertet.

Externe eidg. Prüfungen

Die eidgenössischen Prüfungen werden einmal im Jahr durch die Trägerverbände durchgeführt. Die schriftlichen Prüfungsteile finden jeweils im März, die mündlichen Prüfungsteile im April statt. Du wirst mehrheitlich mit praxisorientierten, geleiteten Fallstudien geprüft.

Wir legen grossen Wert darauf, diese Struktur auch bei unseren institutseigenen Standortbestimmungen einzuhalten. So gewöhnst du dich rechtzeitig an den Ablauf und die Anforderungen der eidgenössischen Prüfung.

Prüfungskonzept Marketing- und Verkaufsfachleute

Prüfung	1	2	3	4	5	6	7
Handlungsfeld 8:							
Handlungsfeld 7:			Prüfung 3 180 Min.	Prüfung 4 120 Min.			
Handlungsfeld 6:							
Handlungsfeld 5:							Prüfung 7 30 Min.
Handlungsfeld 4:							
Handlungsfeld 3:	Prüfung 1 120 Min.	Prüfung 2 180 Min.					
Handlungsfeld 2:							
Handlungsfeld 1:					Prüfung 5 90 Min.	Prüfung 6 170 Min.	

Fachrichtung	Marketingfachleute	Verkaufsfachleute
Handlungsfeld 8:	Kommunikationsinstrumente realisieren	Verkaufsinteraktion umsetzen
Handlungsfeld 7:	Digitales Marketing betreuen	Verkaufsprozesse administrativ sichern
Handlungsfeld 6:	Konzepte erstellen	Verkaufsaktivitäten planen & betreuen
Handlungsfeld 5:	Distribution gestalten	
Handlungsfeld 4:	Kommunikation gestalten	
Handlungsfeld 3:	Marktleistung realisieren	
Handlungsfeld 2:	Analysen vornehmen	
Handlungsfeld 1:	Selbst- & Projektmanagement betreiben	

Prüfungsart und -dauer

Prüfung	Thema	Art	Dauer in Min.	Hilfsmittel	Methode
1	Grundlagen	schriftlich	120	-	Einzelfragen
2	Marketing und Verkauf	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 1
3	Planung	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 2
4	Umsetzung	schriftlich	120	Open Book	Fallstudie 3
5	Prioritäten setzen	schriftlich	90	-	Postkorbübung
6.1	Präsentation	mündlich	inkl. 140 Min. Vorbereitung	-	-
6.2	Fachgespräch	mündlich	30	-	-
7	Marketingfachleute: Erfolgskritische Situationen	mündlich	30	-	-
	Verkaufsfachleute: Rollenspiel				
Total Prüfungszeit			890		

Leistungsübersicht

Unsere Gesamtausbildung für Verkaufs-/ Marketingfachleute umfasst folgende Leistungen:

Unterrichtsleistungen / Präsenzunterricht während:	≈12 Monate bzw. ≈18 Monate
Anzahl Lektionen	≈290
Sämtliche Fachbücher und Fachunterlagen	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Unterricht in der Kleinstgruppe	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Durchführungsgarantie	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Persönliche, detaillierte Fallstudienbewertungen und detaillierte Musterlösungen	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Mehrtägiges Intensivtraining auf die schriftlichen Prüfungen (DRILL® Klausur)	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Abgabe eigens erstellter und eidg. Vorjahresfallstudien	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Blockprüfungen als Abschluss jedes Lernmoduls	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Persönliches Coaching in «4-Augen-Gesprächen»	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Schriftliche und mündliche 1:1 Diplompprüfung	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Dozenten mit Leistungsausweis in der Berufspraxis	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Ausgeprägte Verbindung zwischen Theorie und Praxis	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Pausenkaffee und Wasser	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Notizmaterial und freier Internetzugang in den Kurslokalitäten	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Zugriff auf sämtliche Fachunterlagen im geschützten Downloadbereich	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Instituteigenenes Diplom bei Bestehen der internen Diplompprüfung	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Erfahrung: Anzahl bisheriger Studenten in Marketing- und Verkaufsausbildungen	>1'000 Studenten
Dozentenerfahrung in der Ausbildung von Marketing- und Verkaufsprofis	über 20 Jahre

Investition

Lehrgang	Investition in CHF	Ratenzahlung in CHF
Marketingfachfrau / -mann mit eidg. Fachausweis	9'500	9'750
Verkaufsfachfrau / -mann mit eidg. Fachausweis	9'500	9'750

Option	Investition in CHF	Ratenzahlung in CHF
Vorkurs Einführung Rechnungswesen (18 Lektionen)	800	-

Die Preise verstehen sich exklusive staatlicher Subventionsbeiträge* und inklusive allen Schulunterlagen, Fachbüchern und Gebühren bei externen Seminaren.

*Subventionen / Bundesbeiträge

Studierende, welche Vorbereitungskurse für eidg. Berufsprüfungen und eidg. höhere Fachprüfungen belegen, werden mit 50% der Kosten für die entsprechende Weiterbildung unterstützt. Anspruch auf diese Beiträge haben alle Personen, welche die entsprechende eidgenössische Prüfung absolvieren. Die Rückerstattung beantragen die Studierenden nach absolvierter Prüfung direkt beim Bund. Detailinformationen unter www.extrakt.ch/subventionen.

Nicht enthalten in obigen Preisen sind die Kosten für die eidgenössischen Prüfungen und eine allfällige europäische Zertifizierung der Abschlüsse. Diese werden direkt durch die Prüfungskommission verrechnet.

Über uns

EXTRAKT Weiterbildungsinstitut & Beratungsagentur

Seit unserer Gründung im Jahr 1999 bereiten wir als Schulinstitut unsere Kurs Teilnehmer berufsbegleitend und in Kleinklassen auf eidgenössische Prüfungen im Bereich Verkauf und Marketing vor und steigern so deren Wert auf dem Arbeitsmarkt. Als Marketingagentur beraten wir Firmen in der Schweiz projektbezogen und steigern so deren Erfolg im Absatzmarkt.

Die Kombination dieser beiden Tätigkeitsfelder garantiert unseren Kunden grösstmöglichen Praxisbezug und fachliches Knowhow auf aktuellstem Stand.

Dozenten

Roger Keller

- Gründer und Geschäftsführer der EXTRAKT GmbH
- Dozent für Marketing, Verkauf, Kommunikation und Führung
- Marketingberater und Salestrainer für Firmenkunden

Thies Bucher

- Verantwortlicher für Qualität und Controlling
- Dozent für Marktforschung, BWL, VWL und Rechnungswesen
- Berater für Firmenkunden

Jan Braunschweiler

- Dozent für Verkaufsplanung und Distribution

Dr. jur. Mathias Kaufmann

- Dozent für Recht

Ausbildungsangebot

Unser Gesamtangebot für Marketing- und Verkaufsprofis im Überblick:

Vorbereitungslehrgänge zur höheren Fachprüfung oder Berufsprüfung

- ▶ Marketingleiter/in mit eidg. Diplom
- ▶ Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom
- ▶ Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
- ▶ Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

DRILL® Intensivtrainings für Studierende in Ausbildung oder Repetenten (für alle vier Studienrichtungen)

- ▶ DRILL® Repetitorium
- ▶ DRILL® Klausur, Intensivtraining schriftlich
- ▶ DRILL® Training mündlich
- ▶ DRILL® Training Individueller Förderunterricht

EXTRAKT Kurse

- Marketing- & Verkaufsmanagement | Grundlagen
- Vorkurs Rechnungswesen | Einführung

Referenzen [Auszug]



« Meine 18 Monate bei EXTRAKT waren äusserst spannend und lehrreich. Roger und sein Team haben mich immer auf Trab gehalten – es war sehr intensiv, aber sehr im positiven Sinn. Vom ersten Unterrichtstag an war eine klare Struktur zu erkennen. Zurückblickend hat sich dieser Entscheid extrem gelohnt, da der Mehraufwand minim war und die Challenge äusserst interessant.

Das Prinzip in kleinen Klassen zu arbeiten, finde ich super, da man sich in jeder Lektion genügend einbringen kann. EXTRAKT ist nichts für Bankdrücker der letzten Reihe. Die Ausbildung als MFL und VFL haben mir viel praktisches Knowhow und eine klare Sicht auf die Geschäftswelt gegeben. Das angelesene Vokabular verhilft mir zu mehr Sicherheit gegenüber meinen Kunden. Im allgemeinen kann ich meinen Beruf als Aussendienst Mitarbeiter professioneller ausführen. Besonders gerne erinnere ich mich an die DRILL® Intensiv- und Prüfungsvorbereitungswochenenden, welche mir sehr viel für die eidgenössische Prüfung gebracht haben. Die Simulation entspricht exakt dem Ablauf der Offiziellen. Die Prüfung selber habe ich in bester Erinnerung. Dank der Vorbereitung mit DRILL® konnte ich selbstsicher antreten.

Ich würde EXTRAKT wieder wählen, da mich dieses Institut hochprofessionell und mit viel Leidenschaft auf die Prüfungen vorbereitet hat. Die klare Struktur und der rote Faden durch die ganze Ausbildung verhalf mir auf dem Weg zu bleiben und erfolgreich mein Ziel zu erreichen.

Es ist getan und das Selbstbewusstsein zusammen mit meiner persönlichen Batterie nachhaltig fürs ganze Leben voll aufgeladen. Die gesamte Zeit des Lernens bei EXTRAKT GmbH werde ich nie vergessen und weiterempfehlen, denn ich bin nicht nur an Wissen gereift, sondern auch an einem grossen Erfahrungsschatz. Was ihr beide mir auf den Weg gegeben habt, war eben nicht nur trockener Lernstoff sondern wesentlich mehr – mehr fürs ganze Leben.

Roger, Thies ein unendliches Dankeschön für alles. »

[Asdin Azarnait, Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis,
Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis]

Referenzen [Auszug]

« Lieber Roger, Ich möchte mich nochmals ganz herzlich bei euch allen bedanken für die lehrreiche, spannende und auch lustige Zeit. Die Ausbildung von war eine grosse Herausforderung für mich, denn es war nicht immer einfach und es gab viel zu lernen, aber es hat sich bewährt. Noch nie war ich so gerne zur Schule gegangen wie bei euch! RW hat für mich jetzt einen ganz anderen Stellenwert ;-) Mir gefällt an dieser Schule besonders gut, dass es nur kleine Klassen gibt. So kommt jeder zum Zug! Auch bei Anliegen und Fragen wird einem gerne geholfen. Die Prüfungssimulationen (mündlich und schriftlich) sind eine super Sache sowie die persönliche Bewertung / Korrektur der Fallstudien. So ist klar ersichtlich, wo die Schwachstellen oder Erfolge jeder einzelnen Person liegen. Die Dozenten sowie Klassenkameraden waren super toll und haben das Lernen zu einem Spass gemacht.

Ich hoffe ich kann mich bald einer neuen beruflichen Herausforderung stellen und mein Wissen einsetzen. Gerne werde ich euch weiterempfehlen und zu gegebener Zeit selber wieder zu euch kommen für die Weiterbildung als Marketingleiterin. Alles Gute für die Zukunft und viel Erfolg. »

[Tamara Fischer, Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis]

« Hallo Roger. Hier mein Feedback auf unsere gemeinsame Trainingszeit: Der Aufbau des gesamten Stoffprogrammes ist sehr gut strukturiert. Die Zusammenfassungen haben mir enorm geholfen. Die Qualität der Dozenten war spitze! Das Knowhow aller war ausgezeichnet. Sie unterrichteten sehr gut. Unklarheiten wurden rasch beseitigt. Die Tipps der Dozenten waren super! Die Stimmung in der Kleinklasse war sehr gut. Ich bin gerne zur Schule gegangen. Man merkte, dass alle das gleiche Ziel haben. Meine Entscheidung war hammermässig gut ;-) definitiv! Ich erkenne die Zusammenhänge, was vorher nicht der Fall war. Ich empfehle EXTRAKT – für mich ein Synonym für hervorragende Qualität – sehr gerne weiter!!! »

[Ravith Bun, Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis]

Referenzen [Auszug]

« Lieber Roger. Für mich war es eine wahnsinnig spannende, lehrreiche und intensive Ausbildungszeit bei euch. Was ich als Vorbereitung auf die eidg. Prüfungen besonders gut fand:

- Bisherige Fallstudien gemeinsam und andere allein Zuhause zu lösen
- 1:1 Simulationen der Prüfungssituation (mündlich und schriftlich)
- Individuelle, persönliche Korrektur / Auswertung / Anregungen
- Gestaltung des Unterrichts, gute Mischung von Theorie und Praxis
- Die Dozenten sind vom Fach und das merkt man auch, man kann alles fragen und bekommt auch auf alles eine kompetente Antwort.

Durch die Self-Checks / Konzepte hatten wir einen mega Vorteil an den Prüfungen – viele andere Studenten hatten noch nicht mal etwas von Konzepten gehört! Auch eure Praxisbeispiele waren hilfreich, um sich den Stoff besser zu merken und die Theorie mit Praxis (Fallstudien) zu verknüpfen.

Da ihr nur Kleinklassen zulässt, kommt jeder zu Wort und ihr könnt auch individuell auf Fragen / Themen eingehen. Man geht nicht in einer Piesen-Klasse unter. Wenn man einen Durchhänger hatte, haben einen die anderen aus der Klasse wieder motiviert.

Ich habe euch bereits während der Trainingszeit weiterempfohlen und das mache ich auch weiterhin. Ich wünsche dir eine gute Zeit! »

[Ines Peter, Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis, Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis, eidg. dipl. Verkaufsleiterin]

Referenzen [Auszug]



« Ciao Roger. Unsere gemeinsame Ausbildungszeit war kurzweilig aber intensiv, bereichernd in jeglicher Hinsicht (persönlich und schulisch), auch teilweise amüsant und witzig (zum Glück), kollegiales Verhältnis – auch zu den Dozenten.

Meine Abschlüsse haben mir konkrete Vorteile gebracht:

Höheres Salär möglich, Verständnis im Marketing- & Verkaufsbereich in Gesprächen mit diversen Fachleuten, gewisse Zusatzaufgaben im Bereich Direct-Marketing, Mithilfe bei der Auswahl von Werbemittel und -trägern, höhere Glaubwürdigkeit bei Entscheidungsträgern.

Das Ziel ist allen klar von Anfang an: Erfolgreicher Prüfungsabschluss. Oberstes Gebot: Nur Prüfungsreglement zählt und wird auch gedrillt. Individuelle Trainingszeiten und Themenwünsche möglich, Schulungsstandort ausserhalb der hektischen, mühsamen Stadt oder Agglomeration, Schulungszeiten/-dauer optimal.»

[Urs Altenburger, Marketingfachmann mit eid. Fachausweis,
Verkaufsfachmann mit eid. Fachausweis]



« Gerne denke ich zurück an die vielen gemeinsamen Schulstunden mit euch und den anderen Klassenkameraden. Aus meiner Sicht hatten wir eine super Zeit da der Unterricht an jedem Tag perfekt vorbereitet war, super prüfungs- bzw. zielorientiert und vor allem habt ihr das Ganze mit guten Beispielen erklärt, was uns das Lernen wesentlich

vereinfachte. Dank eurem top Einsatz war ich jederzeit super motiviert und freute mich auf jede einzelne Stunde.

Die beiden Abschlüsse MFL und VFL haben mir beruflich einige neue Herausforderungen ermöglicht. Vielen Dank nochmals für die coole Zeit. »

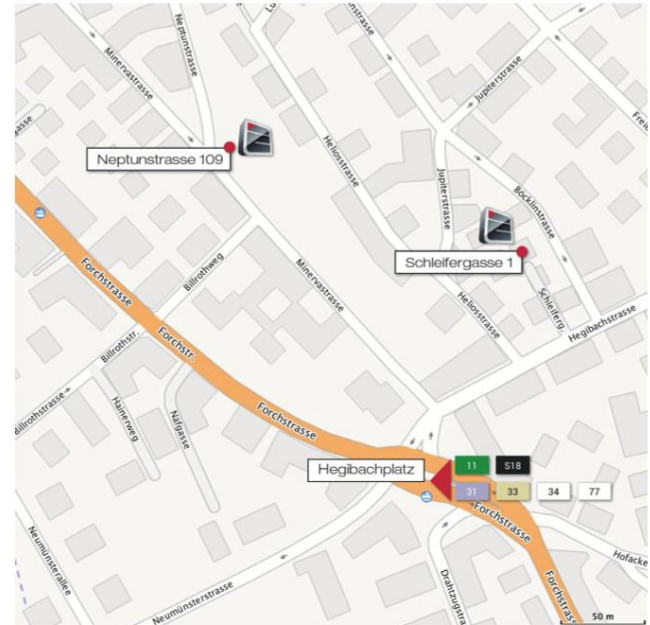
[Michel Hoffmann, Marketingfachmann eid. Fachausweis,
Verkaufsfachmann eid. Fachausweis]

Anfahrtsplan

Schulungsräumlichkeiten

Neptunstrasse 109, 8032 Zürich

(beim Hegibachplatz, in 5 Min. ab Bahnhof Stadelhofen zu erreichen)



Office

Schleifergasse 1, 8032 Zürich

Postanschrift

EXTRAKT GmbH, Postfach 35, 8126 Zumikon



EXTRAKT

Ausgabe 10/2021

Herausgeber | Redaktion | Verlag | Copyright:

EXTRAKT GmbH

Weiterbildungsinstitut

für Marketing und Verkauf

Postfach 35

CH-8126 Zumikon-Zürich

Schulungsräume beim Hegibachplatz:

Neptunstrasse 109, 8032 Zürich

(5 Min. ab Bahnhof Stadelhofen)

044 919 04 73

info@extrakt.ch

www.extrakt.ch



www.facebook.com/EXTRAKTmarketing



www.instagram.com/extrakt_weiterbildung



www.youtube.com/EXTRAKTgmbh



www.linkedin.com/company/extraktgmbh



www.xing.com/companies/extraktgmbh

DRILL® Intensivtraining ist eine geschützte Marke der EXTRAKT GmbH, Zumikon.

Fachverbandsmitgliedschaften:

**SWISS
MARKETING**

S V E B
F S E A

Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
Federazione Svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

Verkauf Schweiz
Vente Suisse
Vendita Svizzera



Anmeldung

Hiermit melde ich mich für folgenden **Hauptlehrgang** an:

- | | | |
|---|-----------|--|
| <input type="checkbox"/> Marketingfachfrau / -mann mit eidg. Fachausweis (MFL) | CHF 9'500 | <input type="checkbox"/> Start April (12 Mte.) |
| <input type="checkbox"/> Verkaufsfachfrau / -mann mit eidg. Fachausweis (VFL) | CHF 9'500 | <input type="checkbox"/> Start Oktober (18 Mte.) |
| <input type="checkbox"/> Zweitabschluss <input type="checkbox"/> MFL <input type="checkbox"/> VFL | CHF 2'800 | |
| <input type="checkbox"/> Vorkurs Einführung Rechnungswesen | CHF 800 | |

Die Preise verstehen sich exkl. der zu beantragenden Bundesbeiträge von 50%!

Vorname

Name

Geburtsdatum

Heimatort

Privatadresse

Strasse / Nr.

PLZ / Ort

Tel. P

Mobile P

eMail P

Firmenadresse

Firma

Strasse / Nr.

PLZ / Ort

Tel. G

eMail G

Derzeitige Funktion

Bisherige Ausbildungen

Wie bist du auf uns aufmerksam geworden?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung von: _____ | <input type="checkbox"/> andere: _____ |
| <input type="checkbox"/> Internet Suchmaschine <input type="checkbox"/> Webseite | <input type="checkbox"/> Mailing |

Korrespondenz an

Privatadresse

Firmenadresse

Rechnung an

Privatadresse

Firmenadresse

Zahlungsart

Einmalzahlung

Ratenzahlung (+ CHF 250)

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, die AGB, den Studenten Guide und für die von der Prüfungsträgerschaft definierten Zulassungsbedingungen [einsehbar unter www.extrakt.ch] gelesen und akzeptiert zu haben.

Datum

Unterschrift