

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 höheren Fachprüfung

Eidg. dipl. Marketingleiter/in

(Europa-Zertifikat EMC: Marketing Director, Master-Stufe)

Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in

(Europa-Zertifikat EMC: Sales Director, Bachelor-Stufe)



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



Inhalt

Das Wichtigste auf einen Blick	4
Deine Ausgangslage	6
Dein Ziel: Marketing- oder Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom	6
Weiterbildungssystem Schweiz	6
Europa-Zertifikat (EMC)	7
Aufgaben der Marketing- / Verkaufsleiter	7
Dein Profil	8
Prüfungszulassung	9
So arbeiten wir – deine Vorteile	10
Kursaufbau	12
Angestrebte Handlungskompetenzen	12
Ausbildungsstruktur / Terminplan	14
Unterrichtsfächer / Stoffinhalt / Lektionenzahl	15
Interne Prüfungen	15
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:

► **Eidgenössisches Diplom als Marketingleiter/in**
(EMC Marketing Director auf Master-Stufe)

► **Eidgenössisches Diplom als Verkaufsleiter/in**
(EMC Sales Director auf Bachelor-Stufe)

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene Berufsausbildung und mehrere Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Marketing oder Verkauf.
- 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 durch Unterricht am Wochenende oder abends.
- 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

	Marketing- / Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
Ausbildungsstart	Anfang April 2024
Ausbildungsdauer	ca. 18 Monate
Unterrichtstage und -zeiten	Wochenende, SA oder SO, 08:30-15:15 ODER Abend: April-Oktober: Montag & Donnerstag, 18:00-21:00 ODER Wochentags, voraussichtlich MO, 08:30-15:15
Investition Verkaufsleiter*	CHF 17'000 (CHF 8'500 nach Bundessubventionen)
Investition Marketingleiter*	CHF 17'000 (CHF 8'500 nach Bundessubventionen)

- Ausbildungsdauer: Rund 18 Monate mit Lehrgangsbeginn im April (Durchführungsgarantie).
- Zusätzlich bieten wir nach Vorabklärung im persönlichen Gespräch eine Kurzzeitvariante mit Einstieg erst ab Oktober an.
- Vereinzelt Lektionen oder mehrtägige Prüfungssimulationen können zusätzlich ausserhalb obiger Zeiten stattfinden. Total rund 333 Lektionen
- Unterrichtssprache: Deutsch (Mundart)
- Kursort: Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich
- Ausgewählte Lektionen, z.B. Prüfungsbesprechungen, 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. Verkaufsleiter.

Kontakt

EXTRAKT GmbH | Weiterbildungsinstitut für Marketing und Verkauf
Roger Keller | 044 919 04 73 | info@extrakt.ch | www.extrakt.ch

Deine Ausgangslage

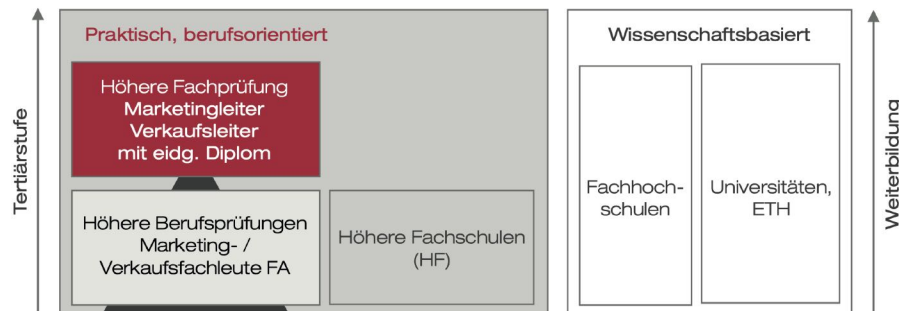
Gerade im dynamischen Aufgabenbereich Marketing oder Verkauf ist Fachwissen ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche und nachhaltige Karriere. Insbesondere die steigende Aufgabenkomplexität verlangt von dir als erfahrener Profi zunehmend disziplinübergreifende Kompetenzen gepaart mit ausgeprägten Führungsqualitäten.

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

Dein Ziel: Marketing- oder Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom

Weiterbildungssystem Schweiz

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



Europa-Zertifikat (EMC)

Für beide Abschlüsse besteht die Möglichkeit einer europäischen Zertifizierung auf Master-Stufe (Marketingleiter) bzw. Bachelor-Stufe (Verkaufsleiter) über die European Marketing Confederation (EMC).

Eidg. Abschluss	EMC-Zertifikat / Titel	EQF-Niveau*
[Universitär / 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- / Verkaufsleiter

Deren Aufgaben lassen sich wie folgt umschreiben:

Marketingleiter/-innen sind fähig:

- Marketing- und Markenstrategien unter Berücksichtigung der strategischen Preisgestaltung und einer geeigneten PR-/Kommunikationsstrategie zu entwickeln bzw. weiterzuentwickeln.
- Konzepte für die Marketingplanung, die Angebotsstrategie und die PR-/Kommunikation zu erstellen.
- Die Umsetzung der Strategien und Konzepte über die Durchführung von PR-/Kommunikationskampagnen und weiteren Instrumenten sicherzustellen.
- Sämtliche Managementaufgaben wahrzunehmen und innerhalb dieses Bereichs sowohl Führungsaufgaben als auch Veränderungsprozesse zu realisieren und unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten zu begleiten.
- Märkte, Trends und Umwelt unter Kenntnis sämtlicher Forschungsmethoden zu analysieren, die Resultate zu interpretieren und daraus abgeleitete Massnahmen umzusetzen.
- Die Marktleistung zu definieren, das Sortiment zu gestalten und unter Berücksichtigung von Verpackungs-, Preis-, Qualitätsüberlegungen zu optimieren.
- Sämtliche Elemente der Marktbearbeitung zu entwickeln, zu pflegen und zu optimieren.

Verkaufsleiter/-innen sind fähig:

- Sämtliche Managementaufgaben wahrzunehmen und innerhalb dieses Bereichs sowohl Führungsaufgaben als auch Veränderungsprozesse zu realisieren und unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten zu begleiten.
- Märkte, Trends und Umwelt unter Kenntnis sämtlicher Forschungsmethoden zu analysieren, die Resultate zu interpretieren und daraus abgeleitete Massnahmen umzusetzen.
- 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.

Verkaufsleiter mit Vertiefungsrichtung Verkaufsleitung

...sind in der Lage:

- Verkaufs- und Expansionsstrategien zu entwickeln sowie strategische Vertriebspartnerschaften aufzubauen.
- Den Verkaufsprozess zu leiten und darin die Absatz-/Vertriebskanäle zu definieren sowie die Absatz- und Umsatzplanung zu erstellen.
- Den Offertprozess von der Offerterstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.

Dein Profil

Du verfügst bis zum Zeitpunkt der eidgenössischen Prüfung je nach Grundausbildung zwischen drei bis sechs Jahre praktische Berufserfahrung im Verkauf oder Marketing, davon mindestens drei Jahre in leitender Funktion. 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 Verkaufsleiter/innen:

	Variante 1	Variante 2
Einen der nachfolgenden Abschlüsse	<ul style="list-style-type: none"> • Fachausweis Marketingfachleute • Fachausweis Verkaufsfachleute • Diplom einer höheren Fachprüfung • Diplom einer höheren Fachschule • Diplom einer Hochschule 	<ul style="list-style-type: none"> • Fähigkeitszeugnis einer mindestens dreijährigen Berufsausbildung • Diplom Handelsmittelschule • Diplom Fachmittelschule • Maturitätszeugnis
und	Mindestens <u>drei</u> Jahre Praxis in einer leitenden und/oder objektverantwortlicher Funktion im Marketing oder Verkauf	Mindestens <u>sechs</u> Jahre Praxis in einer leitenden und/oder objektverantwortlicher Funktion im Marketing oder Verkauf

«Leitende Funktion» bedeutet:

Entweder:	Führungsverantwortung für mind. 1 unterstellten Mitarbeitenden
Oder:	Budget-/ Erfolgsverantwortung
Oder:	Projekt- & Budgetverantwortung
Oder:	Fachunterstellung bei Matrix-/ Projektorganisation
Oder:	Produktverantwortung

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

www.suxxess.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.

Gerade in verantwortungsvollen Positionen im Marketing oder Verkauf ist Zeit ein rares Gut. Der eigene Terminplan erlaubt es kaum, mehrmals die Woche zusätzliche Unterrichtsblocks einzuplanen. Dies ist der Grund für die Ausbildungszeit von 18 Monaten. So lassen sich Schule, Beruf und Familie unter einen Hut bringen. Je nach Ausbildungsphase führen wir ausgewählte Lektionen, z.B. Prüfungsbesprechungen, vereinzelt 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*:

Marketingleiter/innen...

- Formulieren realistische und motivierende persönliche Arbeitsziele und setzen eine sachorientierte Arbeitstechnik ein.
- Führen mit Mitarbeitenden im Team Gespräche zu Feedbacks, Massnahmen, Zielvereinbarungen und Mitarbeiterbeurteilung.
- Definieren für personelle Vakanzen die notwendigen Anforderungen und selektieren geeignete Mitarbeitende.
- Beschaffen regelmässig Daten aus bereits vorhandenen Informationsquellen oder beauftragen Spezialistinnen und Spezialisten mit der Durchführung und Analyse von Kunden- und Konsumentenbefragungen, Fokusgruppen, Konsumentenpanels und Kunden- / Konsumentenzufriedenheitsstudien.
- Planen und begleiten Veränderungsprozesse.
- Erstellen abgestimmte Budgets, kalkulieren Umsätze, Absätze und Deckungsbeiträge und rapportieren die Zahlen in geeigneter Form.
- Gestalten und positionieren die eigentliche Marktleistung mittels Überwachung der Entwicklung von neuen Leistungen, festlegen von Preis- und Qualitätsstrategien und Planung der erfolgreichen Einführung.
- Beteiligen sich massgeblich an der Ausarbeitung von Customer Intelligence Systemen und konzeptionieren die Grundlagen für das Customer Relationship Management.
- Insbesondere verantworten sie den Umsetzungsprozess eines Kommunikationsplans im Sinne einer integrierten Multichannel-Kommunikation.
- Entwickeln die Marketingstrategie, passen diese an veränderte Gegebenheiten an und berücksichtigen dabei insbesondere die Grundsätze der Preispositionierung, die Entwicklung einer Kommunikations- oder Expansionsstrategie und entwickeln Angebote bis zur Marktreife.
- Definieren die Customer-Journey, das gesamte Kundenerlebnis, in unterschiedlichen Zyklen und unter Mithilfe der Nutzung von E-Commerce und E-Marketing.
- Erstellen systematisch Marketingpläne für Produkte, Produktgruppen, strategische Geschäftsfelder oder für das gesamte Unternehmen und überprüfen dabei permanent ihre Aufbauorganisation.

* Quelle: vgl. Leittexte zu den höheren Fachprüfungen Marketing- und Verkaufsleiter, Version 1.10

Angestrebte Handlungskompetenzen*:

Verkaufsleiter/innen mit Vertiefung Verkaufsleitung...

- Formulieren realistische und motivierende persönliche Arbeitsziele und setzen eine sachorientierte Arbeitstechnik ein.
- Führen mit Mitarbeitenden im Team Gespräche zu Feedbacks, Massnahmen, Zielvereinbarungen und Mitarbeiterbeurteilung.
- Definieren für personelle Vakanzen die notwendigen Anforderungen und selektieren geeignete Mitarbeitende.
- Beschaffen regelmässig Daten aus bereits vorhandenen Informationsquellen oder beauftragen Spezialistinnen und Spezialisten mit der Durchführung und Analyse von Kunden- und Konsumentenbefragungen, Fokusgruppen, Konsumentenpanels und Kunden- / Konsumentenzufriedenheitsstudien.
- Planen und begleiten Veränderungsprozesse.
- Erstellen abgestimmte Budgets, kalkulieren Umsätze, Absätze und Deckungsbeiträge und rapportieren die Zahlen in geeigneter Form.
- Gestalten und positionieren die eigentliche Marktleistung mittels Überwachung der Entwicklung von neuen Leistungen, festlegen von Preis- und Qualitätsstrategien und Planung der erfolgreichen Einführung.
- Beteiligen sich massgeblich an der Ausarbeitung von Customer Intelligence Systemen und konzeptionieren die Grundlagen für das Customer Relationship Management.
- Insbesondere verantworten sie den Umsetzungsprozess eines Kommunikationsplans im Sinne einer integrierten Multichannel Kommunikation.
- Entwickeln und formulieren basierend auf Unternehmens- und Marketingstrategien langfristige Ziele und Verkaufsstrategien.
- Steuern mittels Gestaltung des Leistungsumfangs sowie des Preises den gesamten Offertprozess, geben dem Innen- und Aussendienst Anweisungen und unterstützen die Mitarbeitenden beim Abschluss von Verkaufsverhandlungen.
- Steuern den Verkaufsprozess mittels Umsatz- und Absatzplanung, der Erstellung von Verkaufsförderungskonzepten und überwachen den Vertrieb mittels geeigneten Kennzahlen.

* Quelle: vgl. Leittexte zu den höheren Fachprüfungen Marketing- und Verkaufsleiter, Version 1.10

Ausbildungsstruktur / Terminplan

Die Ausbildung für Marketing-/Verkaufsleiter erstreckt sich über rund 18 Monate (Ausbildungsstart Ende März) und ist in vier Phasen aufgeteilt.

	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt
(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)																				■

Modul 1

Ziel: Die Studierenden beherrschen sämtliche notwendigen theoretischen Grundlagen.

Modul 2

Ziel: Die Studierenden können die erlernten Grundlagen in praktischen Problemstellungen anwenden und beherrschen den vermittelten Stoff der weiter führenden, fachspezifischen Disziplinen.

Modul 3

Ziel: Die Studierenden verfügen über die notwendige Fachkenntnis und Lösungsroutine, um die schriftlichen, eidg. Prüfungen zu bestehen.

Modul 4

Ziel: Die Studierenden verfügen über die notwendige Fachkenntnis, 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. Diesen 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

Modul 1: Gemeinsame Grundlagen für Marketing-/Verkaufsleiter	Handlungsfeld 1 – Management-Aufgaben wahrnehmen: Arbeitstechnik, Personalmanagement, Veränderungsprozesse, Budgetierung	93 Lektionen												
	Handlungsfeld 2 – Markt, Umfeld und Trends analysieren: Marktforschung, Zukunfts- und Trendforschung													
	Handlungsfeld 3 – Marktleistung gestalten: Marktleistung & Sortiment, Verpackung, Pricing, Qualität													
	Handlungsfeld 4 – Marktbearbeitung realisieren: Kundenbindung, Cross-Selling, CRM, Sponsoring, Distribution, POS-Gestaltung													
Modul 2: Ausbildungsspezifische Vertiefung	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Marketingleiter/innen</th> <th>Verkaufsleiter/innen Vertiefung Verkaufsmanagement</th> <th>Verkaufsleiter/innen Vertiefung Key-Account-Management</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Handlungsfeld 5 – Strategien & Konzepte entwickeln: Marketingstrategie, Businesspläne, Pricing</td> <td>Handlungsfeld 5 – Verkaufsstrategie entwickeln: Strategien & Partnerschaften</td> <td>Handlungsfeld 5 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen</td> </tr> <tr> <td>Handlungsfeld 6 – Nachfragegenerierung steuern: Customer Journey, E-Commerce, Controlling</td> <td>Handlungsfeld 6 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen</td> <td>Handlungsfeld 6 – Projekte leiten: Projektmanagement, Workshops, Problemlösungen</td> </tr> <tr> <td>Handlungsfeld 7 – Umsetzung sicherstellen: Planung, Organisation, externe Agenturen</td> <td>Handlungsfeld 7 – Verkaufsprozesse steuern: Umsatz- & Absatzplanung, Controlling, Kundendienst</td> <td>Handlungsfeld 7 – Kundenbeziehung gestalten: Auftritt beim Kunden, Netzwerkpflege</td> </tr> </tbody> </table>	Marketingleiter/innen	Verkaufsleiter/innen Vertiefung Verkaufsmanagement	Verkaufsleiter/innen Vertiefung Key-Account-Management	Handlungsfeld 5 – Strategien & Konzepte entwickeln: Marketingstrategie, Businesspläne, Pricing	Handlungsfeld 5 – Verkaufsstrategie entwickeln: Strategien & Partnerschaften	Handlungsfeld 5 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen	Handlungsfeld 6 – Nachfragegenerierung steuern: Customer Journey, E-Commerce, Controlling	Handlungsfeld 6 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen	Handlungsfeld 6 – Projekte leiten: Projektmanagement, Workshops, Problemlösungen	Handlungsfeld 7 – Umsetzung sicherstellen: Planung, Organisation, externe Agenturen	Handlungsfeld 7 – Verkaufsprozesse steuern: Umsatz- & Absatzplanung, Controlling, Kundendienst	Handlungsfeld 7 – Kundenbeziehung gestalten: Auftritt beim Kunden, Netzwerkpflege	131 Lektionen
	Marketingleiter/innen	Verkaufsleiter/innen Vertiefung Verkaufsmanagement	Verkaufsleiter/innen Vertiefung Key-Account-Management											
	Handlungsfeld 5 – Strategien & Konzepte entwickeln: Marketingstrategie, Businesspläne, Pricing	Handlungsfeld 5 – Verkaufsstrategie entwickeln: Strategien & Partnerschaften	Handlungsfeld 5 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen											
Handlungsfeld 6 – Nachfragegenerierung steuern: Customer Journey, E-Commerce, Controlling	Handlungsfeld 6 – Offerprozess steuern: Offerten erstellen, präsentieren, Abschlüsse tätigen	Handlungsfeld 6 – Projekte leiten: Projektmanagement, Workshops, Problemlösungen												
Handlungsfeld 7 – Umsetzung sicherstellen: Planung, Organisation, externe Agenturen	Handlungsfeld 7 – Verkaufsprozesse steuern: Umsatz- & Absatzplanung, Controlling, Kundendienst	Handlungsfeld 7 – Kundenbeziehung gestalten: Auftritt beim Kunden, Netzwerkpflege												
Modul 3:	Schriftliche Prüfungsvorbereitung	69 Lektionen												
Modul 4:	Mündliche Prüfungsvorbereitung	40 Lektionen												
		Total ca. 333 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. 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 August, die mündlichen Prüfungsteile im Oktober 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 Verkaufsleiter

Prüfung	1	2	3	4
Handlungsfeld 7:		Prüfung 2.1 240 Min.		Prüfung 4.1 80 Min.
Handlungsfeld 6:		Prüfung 2.2 240 Min.	Prüfung 3 30 Min.	Prüfung 4.2 30 Min.
Handlungsfeld 5:				
Handlungsfeld 4:	Prüfung 1 360 Min.			
Handlungsfeld 3:				
Handlungsfeld 2:				
Handlungsfeld 1:				

Fachrichtung	Marketingleiter	Verkaufsleiter Verkaufsmanagement	Verkaufsleiter Key Account Management
Handlungsfeld 7:	Umsetzung sicherstellen	Verkaufsprozess steuern	Kundenbeziehungen gestalten
Handlungsfeld 6:	Nachfragegenerierung steuern	Offertprozess steuern	Projekte leiten und Lösungen entwickeln
Handlungsfeld 5:	Strategien und Konzepte entwickeln	Verkaufsstrategie entwickeln	Offertprozess steuern
Handlungsfeld 4:	Marktbearbeitung realisieren		
Handlungsfeld 3:	Marktleistung gestalten		
Handlungsfeld 2:	Markt, Umfeld und Trends analysieren		
Handlungsfeld 1:	Managementaufgaben wahrnehmen		

Prüfungsart und -dauer

Prüfung	Thema	Art	Dauer in Min.	Hilfsmittel	Methode
1	Situative Fragen: Marketing / Verkauf	schriftlich	360	Open Book	Einzelfragen, Mini-Cases
2.1	Integrative Fallstudien: Analyse	schriftlich	240	Open Book	Fallstudie 1
2.2	Konzeptplanung	schriftlich	240	Open Book	Fallstudie 2
3	Erfolgskritische Situationen: Umsetzung	mündlich	30	-	-
4.1	Präsentation	mündlich	80 inkl. 60 Min. Vorbereitung	-	-
4.2	Fachgespräch	mündlich	30	-	-
Total Prüfungszeit			980		

Leistungsübersicht

Unsere Gesamtausbildung für Verkaufs-/ Marketingleiter umfasst folgende Leistungen:

Unterrichtsleistungen / Präsenzunterricht während:	≈18 Monate
Anzahl Lektionen	≈333
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 Diplomprüfung	<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
Institutseigenes Diplom bei Bestehen der internen Diplomprüfung	<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	Abzügl. 50% Bundessubventionen
Eidg. dipl. Marketingleiter/in	17'000	8'500
Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in	17'000	8'500

Die Preise verstehen sich exklusive staatlicher Subventionsbeiträge* und inklusive allen Schulunterlagen, Fachbüchern und Gebühren bei externen Seminaren. Der Zuschlag für Rtenzahlungen beträgt pauschal CHF 250:

*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 projekt-bezogen 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]



« Lieber Roger, lieber Thies,
Es ist mir ein grosses Bedürfnis, euch beiden von ganzem Herzen zu danken.
Meine grosse Lernreise bei EXTRAKT GmbH – vom Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis, hin zum eidg. dipl. Verkaufsleiter – hatte letztlich beim eidg. dipl. Marketingleiter, heute vor genau einer Woche, sein erfolgreiches Ende.
Welch unbeschreibliche Freude und Glück haben mich beim Öffnen des Briefes und dem positiven Bescheid der bestandenen ML-Prüfung überströmt. Es ist vollbracht und der Kreis hat sich nun geschlossen. All meine Ziele, welche ich mir innerhalb meiner gesamten Lernphase gesteckt habe, wurden erreicht, abgehakt. Was für eine wunderbare und einzigartige Reise habe ich mit euch beiden resp. dem besten Lerninstitut für Ausbildungen Richtung Verkauf und Marketing – EXTRAKT GmbH – absolvieren dürfen.

Der Weg an die Spitze war hart, steinig und das Gelände teilweise unwegsam. Dennoch konnte mich nichts auf diesem Weg aufhalten und ich habe mit grosser Freude und trotz oft fast leeren Batterien die wunderbare ML-Reise erfolgreich abgeschlossen. Ohne Herzblut für euren einzigartigen EXTRAKT-Lernstoff und der Kämpfermentalität vermischt mit Beharrlichkeit «nichts ist unmöglich – wenn du es wirklich willst – mach es – Gold», hätte ich es vermutlich nicht geschafft.

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. »

[Markus Vassalli, eidg. dipl. Marketingleiter, eidg. dipl. Verkaufsleiter,
Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis]

Referenzen [Auszug]

« Lieber Roger, Ich danke dir für deine Inspiration, deinen unerschütterlichen Optimismus, deine Sicht auf das Leben und alles, was uns begegnet. Für die aufmunternden Worte, dein Wissen, dass du bedingungslos mit uns geteilt hast, dein Vertrauen, deine Geduld bei all meiner Fragerei, deine Unterstützung, dein Glaube an uns und all die Herausforderungen, vor die du mich all die Monate gestellt hast – einfach HAMMER!

Thies – dir danke ich für deine «knurrige» Art, hinter der sich ein Herz aus Gold versteckt, deinen Sarkasmus, die vielen Lacher, dein Pragmatismus, die Fähigkeit, meine Denkspirale abrupt zu unterbrechen und meine Aufmerksamkeit auf das Wesentliche zu lenken, deine legendären Korrekturkommentare, deine Unterstützung und das hartnäckige Nachbohren, wenn du eine Wissenslücke gewittert hast. Herzlichen Dank!

EXTRAKT ist für mich nicht irgend ein Schulinstitut. Die Ausbildung zur Marketingleiterin nicht nur ein weiterer Schritt in meiner beruflichen Laufbahn. Ihr seid für mich ein wichtiger und prägender Bestandteil meines Lebens geworden. Mit eurer Leidenschaft für euren Beruf, die Fächer, die ihr mit so viel Enthusiasmus und Herzblut unterrichtet, die Fähigkeit, selbst Komplexes auf den Punkt zu bringen und die Menschlichkeit, sowie das Einfühlungsvermögen, mit denen ihr ganz individuell auf die Studenten eingeht und ihn fördert – einfach einzigartig und unvergleichlich! »

[Natascha Alibrandi, eidg. dipl. Marketingleiterin]

« Lieber Roger, liebes EXTRAKT Team

Führen, fördern, fordern. Das sind die Eckpunkte aus unserer gemeinsamen Trainingszeit, die mir in Erinnerung geblieben sind. Ihr habt uns routiniert durch den «Marketing Dschungel» mit all seinen betriebswirtschaftlichen Nebenschauplätzen geführt. Ihr habt uns mit viel Empathie immer wieder gefördert und habt uns bis zum Anschlag gnadenlos und mehrmals bis zum Anschlag gefordert. Immer mit dem Wissen, das eidgenössische Prüfungen nichts für «Weicheier» sind. Wer sich voll und ganz auf seine Ziele konzentriert, Vollgas gibt und sich auf euch einlässt, ist mit Sicherheit bei euch bestens aufgehoben.

Fachlich, didaktisch und persönlich. Macht weiter so. Meine Empfehlung habt ihr. »

[Roberto Schärer, eidg. dipl. Verkaufsleiter, eidg. dipl. Marketingleiter]

Referenzen [Auszug]

« Lieber Roger und lieber Thies

Nach einem netten Gespräch mit Roger persönlich war ich bereits beeindruckt und wagte es sogleich die Anmeldung zu bestätigen.

Mein bester Entscheid seit längerem, wie sich herausstellen wird! Es wurde schnell Januar und der Unterricht startet pünktlich, immer! Bei EXTRAKT die Schulbank drückend, befand ich mich im Verkaufsleiter-Studium in einer grossen schwarzen Wolke.

Woche um Woche vergingen und langsam löste sich diese dunkle, schwere Wolke über oder in meinem Kopf. Plötzlich erkannte ich Zusammenhänge und das Lernen bereitete mir grosse Freude.

Auch im Geschäft prahlte ich mit meinem erworbenen Wissen und durfte später sogar eine Beförderung geniessen.

Nach den ersten Probeprüfungen wartete ich gespannt auf die Noten. Die Spannung sollte jeweils nicht lange andauern, denn gesagt getan, was Roger und Thies versprechen, wird eingehalten.

Pünktlich sonntags um 16.00 Uhr dann die Bewertungen. Auch hier, sich keinem Aufwand zu schade, erhalte ich die Noten samt Detailbewertung! WOW WOW WOW einfach genial so ein detailliertes Feedback, damit ich genau wusste, was gut ist und ich noch besser kann.

An alle die auf dieses Feedback stossen, solltet ihr euch Gedanken machen euch den Verkaufsleiterabschluss zu holen, seid ihr bei Roger und Thies in den aller besten Händen. Und wenn ihr euch auch so viel Mühe gebt wie die beiden Meister, dann habt ihr den Abschluss praktisch schon geschafft!

Kurz: ich kann die EXTRAKT GmbH nur allerliebste und wärmstens empfehlen!

Over the top! »

[Sanela Agic, eidg. dipl. Verkaufsleiterin]

Referenzen [Auszug]



« Hallo lieber Roger, lieber Thies. Wir haben gestern die Abschlussfeier in Interlaken sehr genossen. Es war ein einzigartiges Gefühl, welches wir alle sehr verdient haben. Vor allem war ich total aus dem Häuschen als ich meinen Gesamtnotendurchschnitt gesehen habe: 4.7! Ja, da war ich auch baff, aber meine intensiven Anstrengungen scheinen sich sehr wohl mehr als nur gelohnt zu haben. Innert einem Jahr habe ich mich unter die Topelite gemausert. Da darf man ein wenig stolz sein oder? Wir waren eine geile Gruppe und haben es wirklich 1000% ernst genommen und voll durchgezogen. Hier meine Highlights: Eine 5 gab's in VWL (Thies, thanks again für diese geile Zusammenfassung), ...und zu guter Letzt sogar noch 2x eine 5.5 in Führung (mündlich) und Marketingkommunikation. (Thanks a lot Roger für deine geilen Marketingssessions!!!!). Sind wir Basler nicht Beweis genug, dass man nicht gleich beim ersten Mal aufgeben sollte? An euch zwei nochmals ganz, ganz lieben Dank für alles. Die investierte Zeit war für mich sehr wertvoll und werde sie nie vergessen. »

[Christoph Voser, eidg. dipl. Verkaufsleiter]



« Hallo Roger und Thies. Konnte an diesem Wochenende endlich mein Diplom als eidg. dipl. Verkaufsleiter in Empfang nehmen. Oberhammermässiges Gefühl kann ich dazu eigentlich nur sagen ;-). Als Repetent und nur dank eurer grossartigen fachlichen und methodischen Unterstützung konnte ich meinen Durchschnitt doch beinahe um eine ganze Note ggü. noch im Vorjahr steigern! Einfach der absolute Hammer, oder? Als ehemaliger KVler und Driller kann ich euer Institut nur wärmstens weiter empfehlen und dies werde ich in meiner Position als Verkaufsleiter künftig unter Garantie auch tun. »

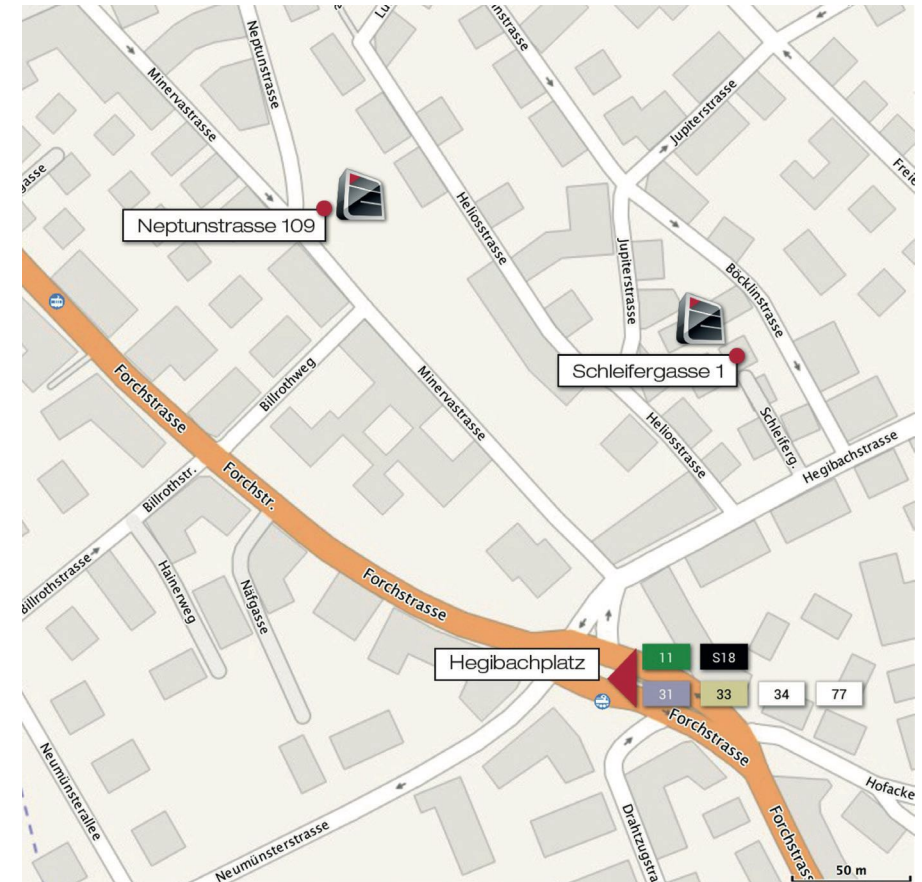
[Philipp Baumberger, eidg. dipl. Verkaufsleiter]

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

Impressum



EXTRAKT

Ausgabe 10//2023

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 | 079 631 28 43

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"/> Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in (VL) April 2024- Oktober 2025 | CHF 17'000 |
| <input type="checkbox"/> Eidg. dipl. Marketingleiter/in (VL) April 2024- Oktober 2025 | CHF 17'000 |
| <input type="checkbox"/> Vorkurs Einführung Rechnungswesen März 2024 | 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 | <input type="checkbox"/> Privatadresse | <input type="checkbox"/> Firmenadresse |
| Zahlungsart | <input type="checkbox"/> Einmalzahlung | <input type="checkbox"/> Ratenzahlung (+ CHF 250) |

Ich wünsche eure Unterstützung bei der Abklärung meiner Prüfungszulassung (CHF 250) ja nein

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