

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 Vorkurs 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

Vorkurs

Marketing- und Verkaufsmanagement



SWISS
MARKETING
EDUCATION

SALESSWISS

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
F F S E A ■ Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

Inhalt

Dein Ziel	4
Dein Profil	4
So arbeiten wir – deine Vorteile	4
Rahmenbedingungen und Unterrichtszeiten	5
Kursaufbau	6
Handlungskompetenzen und Schwerpunktthemen	6
Zertifikatsprüfung Marketing- und Verkaufsmanagement	6
Ausbildungsstruktur / Terminplan	7
Leistungsübersicht	8
Investition	9
Subventionen / Bundesbeiträge	9
Über uns	10
Ausbildungsangebot	11
Referenzen [Auszug]	12
Anfahrtsplan	14
Impressum	15

Dein Ziel

Die Zeit ist reif: Ob aus Karrieregründen oder purem Interesse – dich faszinieren Themen wie Marketing, Verkauf, Selbst- und Projektmanagement. Vielleicht strebst du mittelfristig gar einen anerkannten eidgenössischen Abschluss im Bereich Marketing bzw. Verkauf an? Oder du hast dich bereits für eine Weiterbildung für Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Abschluss entschieden, bevorzugst zu Beginn dieser Ausbildung jedoch eine geringere zeitliche Belastung. Dann empfehlen wir dir folgenden Kurs:

► Vorkurs Marketing- und Verkaufsmanagement

(Modul 1 «Grundlagen» der Ausbildung für Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis)

Dein Profil

- Du verfügst über eine abgeschlossene Berufsausbildung, Matura oder ähnliches.
- Du hast bereits erste Erfahrungen im Marketing oder Verkauf gesammelt oder strebst den beruflichen Einstieg in diese spannende Welt an.
- Dich interessiert nebst fachlichen Aspekten auch die Weiterentwicklung deiner Persönlichkeit im Bereich Selbstmanagement.
- 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.

Wir freuen uns darauf, dich an einem persönlichen, unverbindlichen Beratungsgespräch kennenzulernen. Jetzt Termin vereinbaren: 044 919 04 73.

So arbeiten wir – deine Vorteile

- Kleinklassen bis maximal 12 Personen erlauben einen teilnehmerfokussierten, umfassenden Unterricht.
- Abkürzung zu eidg. Berufsprüfungen: Dieser Kurs entspricht thematisch der ersten Vorbereitungsphase zur Berufsprüfung für Marketing- oder Verkaufsfachleute. Selbstverständlich rechnen wir dir bei einem späteren Übertritt an diese Lehrgänge den vorliegenden Kurs im vollen Umfang an.

- Erfolgreiche Absolventen der internen Prüfung erwerben das EXTRAKT-Zertifikat «Marketing- und Verkaufsmanagement», welches zur Teilnahme an den verkürzten Fachausweis-Lehrgängen an unserem Schulinstitut berechtigt.
- Berufsbegleitend: 100% Berufstätigkeit möglich.
- Maximaler Praxisbezug durch eigene Beratungsagentur und erfahrene Dozenten.
- Dieser Kurs ist bei anschliessendem Besuch des Vorbereitungslehrganges für Marketing- oder Verkaufsfachleute subventionsberechtigt gemäss Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI.

Rahmenbedingungen und Unterrichtszeiten

	Kurs
Ausbildungsstart	April und Oktober
Ausbildungsdauer	ca. 4 Monate
Anzahl Schultage pro Woche	2
Unterrichtstage	Montag & Donnerstag
Unterrichtszeiten	18:00-21:00
Investition Vorkurs*	CHF 2'500

- Ausbildungsdauer: Rund 4 Monate mit Kursbeginn im April und Oktober (Durchführungsgarantie).
- Einzelne Lektionen oder mehrtägige Prüfungssimulationen können zusätzlich ausserhalb obiger Zeiten stattfinden.
- Total rund 75 Lektionen
- Unterrichtssprache: Deutsch (Mundart)
- Kursort: Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich
- Ausgewählte Lektionen werden in Form von Online-Unterricht durchgeführt.
- *Dieser Kurs ist bei anschliessendem Besuch des Vorbereitungslehrganges für Marketing- oder Verkaufsfachleute subventionsberechtigt und wird gemäss Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI **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.

Kursaufbau

Handlungskompetenzen und Schwerpunktthemen

Handlungskompetenz	Schwerpunktthemen
Selbst- und Projektmanagement betreiben	Präsentationstechnik, Arbeitstechnik, eigene Kompetenzentwicklung, Projektmanagement, Workshops organisieren und leiten
Analysen vornehmen	Analyse des Marktgeschehens, Benchmarks, Marktforschung und Finanzbuchhaltung
Marktleistung realisieren	Gestaltung der Marktleistung, Preise und Verpackungen, Qualitätsanforderungen sicherstellen
Kommunikation gestalten	Markenpflege, Customer-Relationship-Management, Verkaufsförderung, Ausstellungen und Messen, Product-Placement, Kundenbindungsmassnahmen, Datenschutz und Markenrecht
Distribution gestalten	Distributionsstufen und -kanäle, Distributionsprozesse, physische Distribution, Aufbau und Pflege von Kooperationen

Zertifikatsprüfung Marketing- und Verkaufsmanagement

Eine umfassende, institutseigene Standortbestimmung gegen Ende des Kurses ermöglicht dir eine individuelle Einschätzung des Lernfortschritts.

Prüfung	Thema	Art	Dauer in Min.	Hilfsmittel
1	Marketing- und Verkaufsgrundlagen	schriftlich	120	-
2		schriftlich	180	Open Book
3	Prioritäten setzen	schriftlich	90	-
4	Wirkungsvoll präsentieren	Einzelpräsentation	20	-
Total Prüfungszeit			420	

Ausbildungsstruktur / Terminplan

	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan
(Option: Einführung Rechnungswesen)	■										
Start April		■	■	■	■	■					

	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan
(Option: Einführung Rechnungswesen)							■				
Start Oktober								■	■	■	■

Modul 1: Grundlagen

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

(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.

Leistungsübersicht

Unser Vorkurs Marketing- und Verkaufsmanagement umfasst folgende Leistungen:

Unterrichtsleistungen / Präsenzunterricht während:	≈4 Monate
Anzahl Lektionen	≈75
Volle Anrechnung der Kursgebühr bei einer späteren Anmeldung an den Vorbereitungslehrgang für Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Sämtliche Fachbücher und Fachunterlagen	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Unterricht in der Kleinstgruppe	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Durchführungsgarantie	<input checked="" type="checkbox"/> inklusive
Persönliches Coaching in «4-Augen-Gesprächen»	<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
Institutseigenenes Zertifikat bei Bestehen der internen Prüfung	<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

Kurs	Investition in CHF
Marketing- und Verkaufsmanagement	2'500

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

Die Preise verstehen sich exklusive staatlicher Subventionsbeiträge* und inklusive allen Schulunterlagen und Fachbüchern.

Subventionen / Bundesbeiträge

Die Kursgebühr wird bei einer späteren Anmeldung an den Vorbereitungslehrgang für Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis vollumfänglich angerechnet. In diesem Falle ist die Kursgebühr subventionsberechtigt und wird vom Bund 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.

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]



« 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 eidg. Fachausweis,
Verkaufsfachmann mit eidg. 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 eidg. Fachausweis,
Verkaufsfachmann 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!!! »

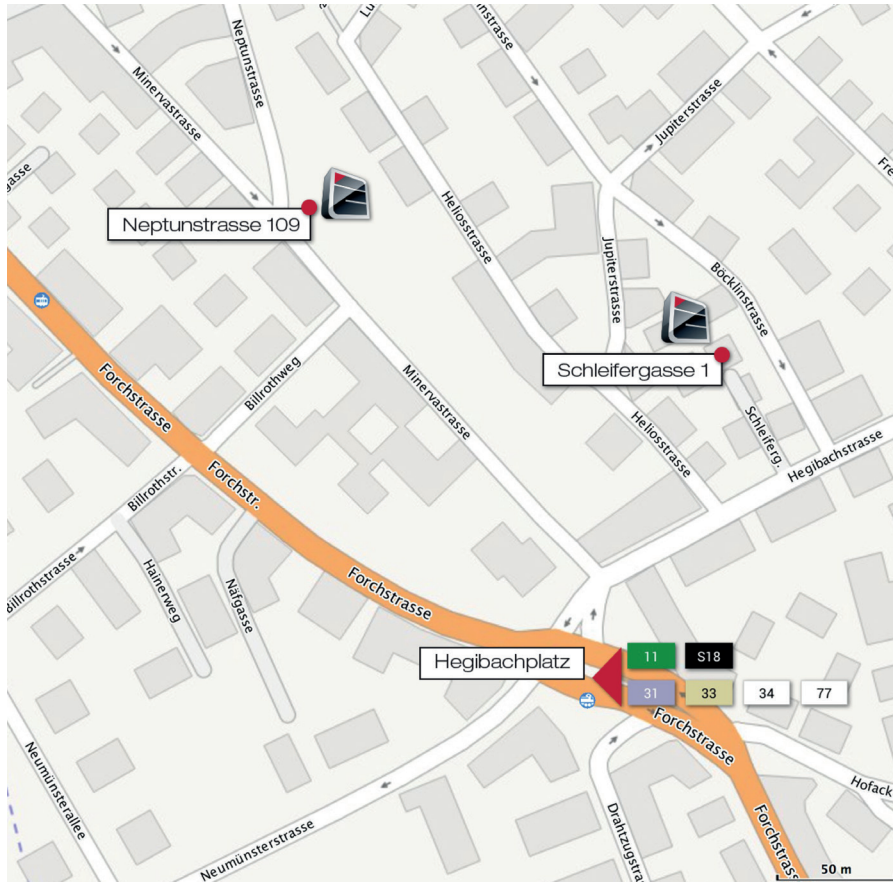
[Ravith Bun, Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis]

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 10/2024

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
EDUCATION

SALESSWISS

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

Anmeldung

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

- | | |
|--|-----------|
| <input type="checkbox"/> Vorkurs Marketing- und Verkaufsmanagement | CHF 2'500 |
| <input type="checkbox"/> Vorkurs Einführung Rechnungswesen | CHF 800 |

Im Anschluss belegte Vorbereitungskurse für eidg. Berufsprüfungen und eidg. höhere Fachprüfungen werden mit 50% der Kosten für die entsprechende Weiterbildung unterstützt.

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

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

Datum

Unterschrift