



Dual Ausbildung

Zwei Diplome – eine Ausbildung

Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis
Verkaufsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Ausbildung 2010/2011

Schaffen Sie sich einen Karrieresprung mit einer anerkannten Qualifikation. Die AzU Ausbildung öffnet Ihnen neue Perspektiven in attraktiven und zukunftsgerichteten Berufen.

Abschluss Marketingfachmann/frau eidg. Fachausweis
Verkaufsfachmann/frau eidg. Fachausweis

Berufsbild Marketing und Verkauf beeinflussen beinahe alle Bereiche unseres Lebens. Zusammengefügt sind sie der treibende Motor unserer Wirtschaft und ein wichtiger Erfolgsgarant für die Zukunft. Sie werden in diesem Lehrgang optimal auf die beiden Berufsprüfungen vorbereitet. Zudem werden Sie befähigt, realistische Lösungsansätze im Bereich Marketing/Verkauf zu konzipieren und erfolgreich umzusetzen.

Die Absolventen der Berufsprüfung Marketingfachleute und/oder Verkaufsfachleute erbringen den Beweis, dass sie die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzen, um im Marketing- und Absatzbereich höheren beruflichen Anforderungen zu genügen (Auszug aus den eidg. Prüfungsreglementen MFL und VFL).

Ausbildungsziel

- Optimale Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung MFL und VFL
- Erarbeitung eines praxisorientierten Know hows für den beruflichen Alltag
- Sie werden befähigt, verantwortungsvolle, realistische Lösungsansätze im Bereich Marketing/Verkauf zu konzipieren und erfolgreich umzusetzen
- Sie eignen sich neue Methodenkompetenzen an

Teilnehmer

- Marketing- und Verkaufspraktiker, welche die eidg. Fachprüfung ablegen wollen
- Unternehmer/Geschäftsleiter, die ihren Betrieb nach modernen Grundsätzen Marketing/Verkauf leiten möchten
- Kader- und Sachbearbeiter, die sich praxisorientiert weiterbilden möchten
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine neue Laufbahn vorbereiten
- Techniker/Ingenieure, die eine Zusatzausbildung im Verkauf/Marketing wünschen
- Alle die Freude haben an zukunftsorientierten Berufen

Kursinhalt

Marketing-Konzept
Marketinggrundlagen, Marketingstrategie, Organisation, Marketinginstrumente (Produkt, Sortiment, Preis, Konditionen, Verpackung, Name etc.), Marktforschung, Budget und Kontrolle der Marketingmassnahmen

Integrierte Kommunikation / Werbung, Verkaufsförderung
Kommunikationsgrundlagen, Planungsprozesse, Kundenbeziehungs-Management, strategische Kommunikationspolitik, Werbung, Verkaufsförderung, Public Relations, Sponsoring, Eventmarketing, Mediastudien, Kommunikationsrecht

Verkauf und Distribution

Verkaufsplanung, Verkaufsformen, Verkaufsorganisationen, Kontrollmethoden und Kontrolltechniken, Logistik, Distributionsstufen, Distributionsformen, Absatzkanäle, Warenverfügbarkeit, Serviceleistungen, Konkurrenzanalysen

Marktforschung/Betriebsstatistik

Grundlagen der Marktforschung, Primär- und Sekundärmarktforschung, Marktkennziffern, Marketingstatistiken, Marktkennziffern, Verhältniszahlen, Mittelwerte und Streuungsmasse, Erstellen von Marktprognosen

Rechnungswesen, Controlling

Doppelte Buchhaltung, Bilanz, Erfolgsrechnung, Finanzkennzahlen, Betriebs-Buchhaltung, Kalkulationen, Deckungsbeitrags-Rechnung, Teilkosten-Rechnung, Nutzwertanalyse, Erstellen und Interpretieren von Umsatz- und Kostenbudgets

Persönliche Führungsfähigkeit

Grundsätze der Führung, Führungsinstrumente, Selbstmanagement, Arbeitstechnik

Verkaufsgespräch / Verkaufstechnik / Präsentationstechnik

Verkaufpsychologie, Kommunikation, Rhetorik und Präsentationstechnik, Verhandlungstechnik, Argumentationsarten, Verkaufsgespräch, Kreativitätstechniken

Ihr Einsatz

Die Ausbildung ist intensiv und anspruchsvoll. Sie sind gefordert, in kurzer Zeit viel zu leisten. Es ist unabdingbar, dass Sie sich während der Ausbildung voll engagieren.

Kursdaten

Die Ausbildungen finden berufsbegleitend statt.

- Kurstage:** 47 Samstage oder 28 Abende und 17 Samstage
- Kursdauer:** 16 Monate
- Kurszeiten:** Samstag 08.30–16.00 / Abend 18.00-22.15 Uhr
- Blockkurse:** Erkundigen Sie sich bei der Schulleitung
- Kursort:** Hotelfachschule oder Wirtschaftsschule Thun

Ausbildung	Start
Dienstag Abend	23. März 2010
Samstag	03. April 2010

Ihre Investition

Hauptkurs	Zahlbar in 30 Tagen	CHF 9 900.--
	16 Monatsraten a Fr. 650.--	CHF 10 400.--
Zusatz	Einschreibengebühr	CHF. 150.--
Interne Prüfungen / Korrektur Fallstudien / Teste		CHF 2 700.--

In den Kurskosten sind alle Kursunterlagen (Skripte) inbegriffen. Bücher werden separat verrechnet. Verlangen Sie die detaillierte Kostenübersicht.

Kursleitung

Willy Wölfli, aufgewachsen in Bern. Eidg. dipl. Verkaufs- / Marketingleiter und Betriebsausbilder. Absolvent Executive MBA an der Uni Zürich / Stanford. Er agierte in verschiedenen leitenden Funktionen in KMUs und Grossbetrieben. 1997 Gründung der AzU AG – eine der führenden Schulen im Bereich Marketing, Verkauf, und Führung. Eidg. Prüfungsexperte und Buchautor des Erfolgsbuches Meta Sales Training. Geschäftsführender Partner der Optimus AG. www.optimusag.ch

Die Betreuung und das Coaching der Studenten liegen mir besonders am Herzen.

Ausbildungsart

Unsere engagierten Dozenten unterrichten praxisbezogen in gut abgestimmten Leistungsklassen. Sie legen besonderen Wert auf die teilnehmergerechte Vermittlung der Inhalte und den Transfer des Wissens in Ihren Alltag.

Erfolgsquoten

Das ambitionöse Ziel, eine der qualitativ führenden Schulen im Bereich Marketing und Verkauf zu sein, beweisen wir jährlich mit den Prüfungserfolgen unserer Studierenden. Nur wenige Schulen verfügen über einen derart konstanten Leistungsausweis. In den letzten 10 Jahren erzielten die Absolventen der AzU Ausbildungen an eidgenössischen Prüfungen Erfolgsquoten von 68 bis 100%!

Referenzen

Verlangen Sie aktive Referenzen. Selbstverständlich können Sie auch jederzeit live in einer Klasse nach ihrer Wahl eine oder mehrere Schnupperlektionen besuchen.

Ihr Nutzen

- Neue und bessere berufliche Perspektiven
- Zwei eidg. Fachausweise in einer Ausbildung
- Höherer Verdienst



- Aufstiegsmöglichkeiten und mehr Spass an der Arbeit
- 80% der Absolventen finden innerhalb eines Jahres eine neue berufliche Herausforderung
- Ihre Ideen und sich selber besser verkaufen
- Mehr Unabhängigkeit

Sie erhöhen mit einer Ausbildung bei der AzU Ihre Marktattraktivität. Und denken Sie daran. Bildung macht krisenresistenter.

Anschlussmöglichkeit Die Dual Ausbildung eignet sich optimal, um später das eidg. höhere Diplom als Verkaufs- oder Marketingleiter zu erlangen.

Anmeldung / Beratung Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. In Anbetracht der grossen Nachfrage empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung.

Die AzU hat sich zum klaren Ziel gesetzt, allen Interessenten bei einem persönlichen Gespräch den Weg zum gewählten Ausbildungsziel aufzuzeigen und gemeinsam die gesteckten Ziele zu erreichen.

Rufen Sie uns noch heute an und lassen sich von unserer Ausbildung überzeugen.

Kontakt AzU

AzU, Ausbildungszentrum für Unternehmensmanagement AG

Pfaffenbühlweg 21, 3604 Thun

www.azu-bildung.ch info@azu-bildung.ch

Telefon/Mobile 033 335 05 80 / 076 335 05 80

Willy Wölfli, Schulleiter AzU AG
