



Ausbildung Verkaufsfachmann/frau

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 Verkaufsfachmann bez. Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis

Berufsbild Der Fachmann des Verkaufs ist befähigt, alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst oder im Key Account Management selbstständig wahrzunehmen. Darüber hinaus verfügt er über umfassende Betriebs- und Volkswirtschaftliche Kenntnisse, um sein Umfeld richtig einzuschätzen und sowohl für seine Kunden wie auch für die eigene Unternehmung optimale Lösungen zu erarbeiten. Kontroll- und Koordinationstätigkeiten runden sein Arbeitsprofil ab.

Der Kandidat erbringt durch die eidg. Fachprüfung den Beweis, dass er die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzt, um in seinem Beruf höheren Ansprüchen zu genügen.

Ausbildungsziel

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

Teilnehmer

- Marketing- und Verkaufspraktiker, welche die eidg. Fachprüfung ablegen wollen
- Mitarbeiter im Verkauf (Aussendienst, Innendienst, Verkaufspersonal im Laden, Detailhandelsangestellte z.B. Sportgeschäfte, Drogerien etc.)
- 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

Verkaufsplanung
Verkaufsplanung, Zielsetzungen, Verkaufsstrategien, primäre und sekundäre Verkaufsplanung, Verkaufshilfen, Budget, Kontrollmethoden und -techniken

Verkaufsförderung / Werbung
Marketingkommunikation, Produktpositionierung, Entwicklung von Konzepten für Werbung und Verkaufsförderung

Distribution
Grundlagen der Distribution und Logistik, strategische und physische Distribution

Controlling / Betriebliches Rechnungswesen

Doppelte Buchhaltung, Bilanz, Erfolgsrechnung, Betriebsbuchhaltung, Kennzahlen, Kalkulationsmethoden, Teilkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung

Betriebsstatistik

Grundlagen und Methoden der betriebswirtschaftlichen Statistik, Darstellung von statistischem Zahlenmaterial, Analyse und Bewertung

Verkaufsgespräch / Verkaufstechnik / Präsentationstechnik

Verkaufpsychologie, Kommunikation, Rhetorik und Präsentationstechnik

Marketing

Grundlagen, Preispolitik, Marketing-Instrumente, Sortimentspolitik, Produkt, Distribution, Kundendienst, Kaufentscheidungsprozesse

Marktforschung

Grundlagen der Marktforschung, Primär- und Sekundärforschung, Stichprobentheorie, Zusammenarbeit mit Marktforschungsinstituten

Persönliche Führungsfähigkeit

Grundsätze der Führung, Führungsinstrumente, Selbstmanagement, Arbeitstechnik

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:** 45 Samstage oder 28 Abende und 15 Samstage
- Kursdauer:** 15 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 9 800.--
	16 Monatsraten a Fr. 650.--	CHF 10 400.--
Zusatz	Einschreibengebühr	CHF. 150.--
	Interne Prüfung / Korrektur aller Fallstudien und Teste	CHF 2 200.--

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 teilnehmergegerechte 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 72 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
- 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 Ausbildung Verkaufsfachleute 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
