

**Eidg. Fachausweis**

**Verkaufsfachleute (70 % Online)**

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und für alle wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. In der Ausbildung zum Verkaufsfachmann oder zur Verkaufsfachfrau profitieren Sie von Top-Dozenten mit viel Praxiserfahrung und Know-how im Prüfungswesen. Dieser Lehrgang besteht aus 70 % Onlineunterricht, 20 % im Präsenzunterricht und 10 % Selbstlerneinheiten.

NEU haben Sie nach dem 1. Modul die Möglichkeit, den zusätzlichen Abschluss zum Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool zu absolvieren.



## Kurzbeschreibung

Neben theoretischem Grundlagenwissen setzen wir auf einen sehr hohen Praxisbezug. Unser Bildungsangebot ist ausgerichtet für Studierende, welche bereits im Marketing oder Verkauf tätig sind und ihre Fachkompetenz festigen und vertiefen wollen.

### Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präsenzeinheiten

Der Lehrgang zur Verkaufsfachfrau resp. zum Verkaufsfachmann findet zu 70 % Online (Fernunterricht) und 20 % im Präsenzunterricht statt. 10 % der Unterrichtszeit nutzen die Studierenden in Selbstlerneinheiten.

Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie wählen bewusst einen Lehrgang mit einem hohen Anteil an Online-Unterricht aus. Sie profitieren dabei von mehr örtlicher und zeitlicher Flexibilität. Der Lehrgang wird in Kooperation mit den KV-Schulen aus Aarau, Basel, Bern, Luzern und Zürich durchgeführt. Die Online-Sequenzen werden gemeinsam von den Expertenteams der verschiedenen Standorte gestaltet und durchgeführt. Damit profitieren Sie von einem sehr dynamischen und umfassenden Fachwissen und werden optimal auf die Eidgenössischen Prüfungen vorbereitet.

Der Lehrgang Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau ist in drei Module gegliedert. Das erste Grundlagen-Modul schliessen Sie mit der Prüfung «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» ab und haben somit bereits einen ersten schweizweit bedeutenden Abschluss erreicht.

Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins 2. Modul einsteigen (Start: Mai 2026).

### Aufbau des Lehrgangs:

**kv edupool - Online Lehrgang**

**Ausbildungskonzept Marketing und Verkaufsfachleute inkl. Sachbearbeiter M+V**



| Lehrgangsstart                         |   | Modul 1  | kv-edupool Prüfung SB M+ V | Modul 2  | Zwischenprüfung kv-edupool | Modul 3   | Zwischenprüfung kv-edupool | Modul IPT und Eidg. Prüfungen |           |               |                      |
|--|---|--|----------------------------|--|----------------------------|---|----------------------------|-------------------------------|-----------|---------------|----------------------|
|  |   | SB M+V   |                            | VFL - MFL Basis  |                            | VFL - MFL Vertiefung  |                            |                               |           |               |                      |
| Regionaler Kick-Off<br>in jeder Schule | Gemeinsamer Kick-Off<br>an einem Standort | Unterrichtsthemen:<br>- Marketing<br>- Verkauf<br>- Distribution<br>- Werbung<br>- Verkaufsförderung<br>- Marktforschung<br>- Kommunikation<br>- Präsentation<br>- Produkt und Preisgestaltung<br>- Projektmanagement<br>- Selbstmanagement<br>- Grundlagen<br>- Marketingkommunikation<br>- Direct Marketing<br>- Event Marketing<br>- Sponsoring<br>- Public Relations |                            | Unterrichtsthemen:<br>- Marketingkonzept<br>- Marktanalyse<br>- Marktdiagnostik<br>- Kommunikationsgestaltung<br>- Distributionsgestaltung<br>- Digitales Marketing<br>- Projektmanagement<br>- Selbstmanagement<br>- Marktforschung<br>- Statistik<br>- Rechnungswesen<br>- Rechtskunde |                            | Unterrichtsthemen:<br>Verkaufsfachleute:<br>- Verkaufsplanung<br>- Verkaufsgespräch<br>- Verkaufstechnik<br>- Rollenspiele<br>- Präsentation und Fachgespräch<br><br>Marketingfachleute:<br>- Marketingkonzept<br>- Digitales Marketing<br>- Kommunikationsinstrumente<br>- Critical Incidents<br>- Präsentation und Fachgespräch |                            |                               |           |               |                      |
|  |   |  |                            |  |                            |   |                            |                               |           |               |                      |
| Präsenz                                |   | Online   |                            | Präsenz  |                            | Online  |                            | Präsenz                       | Online    |               | Präsenz              |
|  |   | Modulänge<br>Oktober bis Mai   |                            | Modulänge<br>Mai bis Oktober   |                            | Modulänge<br>Oktober bis März   |                            | Monat<br>Februar              | Wo<br>W11 | Monat<br>März | Wo<br>nach<br>Ostern |

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>Zielgruppen</b> | Sie sind in den Bereichen Verkauf-Aussendienst, Verkauf-Innendienst, Marketing oder Key-Account Management tätig. Sie möchten die Marketing-/Verkaufsleitung oder Geschäftsleitung in ihren Aufgaben sinnvoll und zielführend unterstützen oder selbstständig einen Teilbereich im Verkauf verantworten.  |
| <b>Berufsbild</b>  | <p>Verkaufsfachleute finden als kaufmännische Führungskräfte der mittleren Kaderstufe ein breites Tätigkeitsgebiet im Detailhandel, in Industrie- und Gewerbebetrieben, in Dienstleistungsunternehmen wie Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Tourismus.</p> <p>Die Auseinandersetzung mit sich ständig ändernden Märkten ist eine Herausforderung und erfordert Anpassung und grossen persönlichen Einsatz, bietet aber auch grosse Chancen, sich in diesem Umfeld erfolgreich zu bewegen.</p> |

## Fakten und Kosten

| <b>Webcode</b>                                      |   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
|---|---|--|-------------------|------------|----------|---|---------|--------------------|-----------------|----------------|-----------|---|-------------------|
| <b>Kompetenzstufe</b>                               | <b>C Profis</b>   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Dauer</b>  | 3 Semester  |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Lernort</b>                                      | Hybrid  |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Hinweise zum Lernort</b>                         | <p>70 % des Unterrichts findet online statt.</p> <p>20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Modul): dieser findet an der KV Business School in Zürich statt.</p>   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Preis</b>  | <table> <tr> <th></th><th><b>Betrag CHF</b></th></tr> <tr> <td>Kurskosten</td><td>12'600.–</td></tr> <tr> <td>MeineLernbox (<a href="#">mehr Infos</a>)</td><td>1'350.–</td></tr> <tr> <td><b>Gesamtpreis</b></td><td><b>13'950.–</b></td></tr> <tr> <td>Bundesbeitrag*</td><td>– 6'975.–</td></tr> <tr> <td><b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b></td><td><b>– 6'9750.–</b></td></tr> </table> <p><small>Der Bundesbeitrag wird separat erhoben.</small></p> <p><b>Bundesbeitrag red cross</b></p> <p>*Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundesbeiträgen in Höhe von bis zu 50 % auf Kurs- und Lehrmittelkosten. Dies gilt nur, wenn Sie zur eidg. Prüfung antreten. Die KV Business School Zürich stellt Ihnen den Gesamtpreis in Rechnung. Sie beantragen die Rückerstattung nach absolvierter eidg. Prüfung direkt beim Bund.</p> <p><a href="#">Infos zu Bundesbeitrag</a></p> <p><b>Ratenzahlung</b></p> <p>Standardmässig erhalten Sie pro Semester eine Rechnung. Auf Wunsch können Sie die Semesterrechnungen in jeweils 3 Raten bezahlen. Bei Ratenzahlung wird eine Gebühr von <b>CHF 45.– pro Semester</b> verrechnet. Beachten Sie dazu unsere <a href="#">Bedingungen für Ratenzahlungen</a>.</p> |  | <b>Betrag CHF</b> | Kurskosten | 12'600.– | MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> ) | 1'350.– | <b>Gesamtpreis</b> | <b>13'950.–</b> | Bundesbeitrag* | – 6'975.– | <b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b> | <b>– 6'9750.–</b> |
|   | <b>Betrag CHF</b>   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| Kurskosten  | 12'600.–  |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| MeineLernbox ( <a href="#">mehr Infos</a> )         | 1'350.–   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Gesamtpreis</b>                                  | <b>13'950.–</b>   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| Bundesbeitrag*                                      | – 6'975.–   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</b> | <b>– 6'9750.–</b>   |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Preisinfo</b>                                    | <p>Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neuste E-Learning-Tools</li> <li>• Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement</li> <li>• Vorbereitung auf die edupool.ch Prüfung Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf (kv edupool Prüfungsgebühren nicht inklusive)</li> <li>• Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Modul 2)</li> <li>• Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Modul 3) Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Modul 3)</li> </ul> <p>Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers <a href="http://suxxess.org">suxxess.org</a> publiziert.</p>  |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |
| <b>Anschluss</b>                                    | <p>Eidg. dipl. Verkaufsleiter:in</p> <p>Eidg. dipl. Marketingleiter:in</p>  |  |                   |            |          |   |         |                    |                 |                |           |   |                   |

## Themen

Total ca. 380 Lektionen

### 1. Grundlagen-Modul: Lerninhalte vom Kurs Sachbearbeiter Marketing & Verkauf

- Marketing
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Projekt- und Selbstmanagement

### 2. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement betreiben

### 3. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen Verkaufsfachleute in den Themen

- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
- Verkaufsinteraktion umsetzen

### Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool

- Als Teil von kv edupool bieten wir Ihnen die Möglichkeit, an einem Intensiv-Prüfungstraining (im Preis inklusive) teilzunehmen: [Video zum Prüfungstraining](#)

### Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf folgenden Seiten:

[Prüfungsordnung des Prüfungsträgers \*suxxess.org\*](#)

[Wegleitung zur Prüfungsordnung](#) des Prüfungsträgers *suxxess.org*

---

## Methodik

Der Lehrgang findet zu **70 % Online** (Fernunterricht), zu **20 % im Präsenzunterricht** und zu **10 % in Form von Selbstlerneinheiten** statt. Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr eigenes Notebook mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Online- wie auch im ergänzenden Präsenzunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)

- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen unseren digitalen „Campus“. Dies ist ein speziell für uns angepasstes Lernmanagement-System.
- Sie finden dort jederzeit und ortsunabhängig die Unterrichtsunterlagen und alle nötigen Informationen in digitaler Form. Wir streben damit einen weitgehend papierlosen und umweltschonenden Unterricht an.
- Sie können dank E-Books in der Regel auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen.
- Sie nutzen im Onlineunterricht Microsoft Teams, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

### **Intensiv-Prüfungstraining der KV Bildungsgruppe**

Als Teil der KV Bildungsgruppe bieten wir Ihnen die Möglichkeit, kostenlos an einem Intensiv-Prüfungstraining teilzunehmen (siehe auch Video).

### **Vorteile**

- Sie arbeiten und lernen hauptsächlich digital, ohne dabei auf den persönlichen Austausch und das Netzwerk zu verzichten
- Sie sparen Reisezeit und können sich so auch flexibler organisieren
- Sie profitieren von hohen Qualitätsstandards dank gebündelter Kompetenz aus Aarau, Basel, Bern Luzern und Zürich.
- Sie bauen sich ein Netzwerk mit Teilnehmenden aus der ganzen Deutschschweiz auf.

---

### **Bildungsziele**

Mit diesem Bildungsgang erwerben Sie alle notwendigen Kenntnisse für die Spezialisierung im Verkauf. Sie erhalten die Grundlagen, um qualifizierte Aufgaben selbstständig ausüben zu können, und Sie legen die Basis für eine Karriere im Verkauf oder Marketing.

---

## Zulassung und Prüfung

### Voraussetzungen

#### Was sollten Studierende in diesem Onlinelehrgang mitbringen:

- Hohe Selbstverantwortung
- Digitale Affinität
- Gewohnt in einer digitalen Umgebung zu arbeiten
- Vertraut mit Onlinesystemen
- Stabile Internetverbindung am gewünschten Ort
- Bring your own device (BYOD): Sie bringen ein eigenes Notebook mit

#### Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält, wer:

- den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule erbringt
- oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt

#### UND

- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **2 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt. Wer den Lehrgang «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf, kv edupool» oder das «KV-Bildungsgruppe-Zertifikat Marketing und Verkauf» abgeschlossen hat, wird bereits mit einer Berufspraxis von **über 15 Monaten** zugelassen.
- 

Zur eidg. Prüfung wird ebenfalls zugelassen, wer:

- den Nachweis eines eidg. Berufsattests (EBA) eines Berufes mit mindestens 2-jähriger beruflicher Grundbildung erbringt

#### UND

- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **3 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt.

#### Vergleich Ihres Abschlusses auf Europa-Niveau:

Europäische Zertifikate für Schweizer Marketing- und Verkaufsfachleute: Lassen Sie nach Ihrem erfolgreichen Abschluss Ihren eidg. Fachausweis europäisch zertifizieren.

Mehr Infos finden Sie hier: [EMC](#)



**Verkaufsfachleute mit eidg.  
Fachausweis**

**100 % Erfolgsquote!**

**Erfolgsquote an den eidg. Prüfungen 2025**

Weitere detaillierte Informationen finden Sie hier:

- [Prüfungsordnung und Wegleitung des Prüfungsträgers \*suxcess.org\*](#)

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

## Durchführungen

### **Dienstag & Donnerstag\* (Online) 17.45-21.00 h**

Erster Kurstag 24.10.2026

Letzter Kurstag 01.04.2028

Kick-off: Samstag, 24.10.2026.

1. und 2. Semester: Dienstag **und** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr

3. Semester: Dienstag **und** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr. \* Zusätzlich im 3. Semester einige Samstage von 09.00 - 14.00 Uhr - Standort KV Business School Zürich.

### **Verkaufsfachleute Variante Präsenzunterricht**

[zum Lehrgang](#)

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:



**Luc Schleiniger**

## Beratung



**Diane Kindlimann**

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

## Nächste Infoanlässe

---

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 09. März 2026, 12:00 , online](#)
- [Montag, 20. April 2026, 17:30 , online](#)



- Montag, 11. Mai 2026, 18:30 , online
- Montag, 22. Juni 2026, 12:00 , online
- Montag, 24. August 2026, 18:30 , online
- Montag, 21. September 2026, 12:00 , online
- Montag, 02. November 2026, 12:00 , online

KV Business School Zürich  
Bildungszentrum Sihlpost  
Sihlpostgasse 2  
Postfach  
CH-8031 Zürich  
T +41 44 974 30 00