



Ausbildungszentrum für
Unternehmensmanagement AG



Ausbildung Verkaufsleiter

AzU Diplom und Vorbereitung auf die eidg. Diplomprüfung

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 Verkaufsführer/in mit eidgenössisch höherem Diplom

Berufsbild Verkaufsführer sind Kadermitarbeiter, die eine Unternehmung oder einen Unternehmensbereich fachlich und personell führen.

Der eidg. diplomierte Verkaufsführer kann in Übereinstimmung mit den Zielen seiner Unternehmung Konzepte erarbeiten und diese erfolgreich in der Praxis umsetzen.

Die Ausbildung ist für Verkaufs- und Marketingprofis, die ihre langjährige Erfahrung mit den neusten Kenntnissen in den Bereichen Marketing- und Verkaufsmanagement, Betriebswirtschaft und Führung/Leadership abrunden und einen entscheidenden Schritt in der Berufskarriere planen.

Ausbildungsziel

- Optimale Vorbereitung auf die eidg. höhere Diplomprüfung
- 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 Verkaufsfachleute, die das eidg. Verkaufsführer-Diplom erwerben möchten
- Verkaufsführer, die das eidg. Verkaufsführer-Diplom anstreben
- Unternehmer/Geschäftsführer, die ihren Betrieb nach modernen Grundsätzen Marketing/Verkauf leiten möchten
- Kaderleute 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 anspruchsvollen zukunftsgerichteten Ausbildung

Kursinhalt **Marketing:** Grundlagen, Strategie / Instrumente (Marketinganalyse und -planung, Umsetzung von strategischen und operativen Entscheiden, Marketingkontrolle und –audits, Marktforschung, internationales Marketing, Markenpolitik und -führung, Zusatzleistungen, neue Medien, e-Commerce, integrierte Kommunikation, etc.)

Führung und Organisation / Verkaufsführung (Führungsstile, -techniken und -instrumente, Motivation, Teamführung und Mobbing, Lohn- und Anreizsysteme, Anforderungsprofile, Stellenbeschreibungen, Rekrutierung, Schulungskonzepte, Prozessorganisation, Projektmanagement, etc.)

Unternehmensrechnung (finanzielles und betriebliches Rechnungswesen, Rechnungslegungsstandards, Analyse und

Interpretation von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung,
Geldflussrechnung, Investitionsrechnung, Kennzahlen, etc.)

Recht und Volkswirtschaftslehre (Obligationen, Verträge,
Gesellschaftsrecht, Immaterialgüterrecht, Kommunikationsrecht, Angebot
und Nachfrage, Marktformen und Marktwirtschaft, Volkswirtschaftliche
Gesamtrechnung, Konjunktur, Wirtschafts- und Geldpolitik,
Aussenwirtschaft, internationale Wettbewerbsfähigkeit, etc.)

Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement (integrierte
Verkaufs- und Distributionskonzepte, Exportkonzepte, Businesspläne,
Verkaufsanalysen, Verkaufskonzept, Verkaufsplanung, Key Account
Management, Kundenbindung, etc.)

Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling (Verkaufs- und
Distributionscontrolling, Frühwarnsysteme, Management- und Verkaufs-
Informations-Systeme, Erfolgs- und Potenzialanalysen, Zusammenarbeit
mit dem Vertriebscontrolling, etc.)

Methodenkompetenz (Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, effiziente
Problemlösungs- und Entscheidungstechniken)

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 Samstag oder 45 Abende und 10 Wochentage
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	13. April 2010
Samstag	16. April 2010

Ihre Investition

Hauptkurs	Zahlbar in 30 Tagen	CHF 14 900.--
	15 Monatsraten a Fr. 1060.--	CHF 15 900.--
Zusatz	Einschreibengebühr	CHF 150.--

In den Kurskosten sind alle Kursunterlagen, interne Prüfungen sowie
Korrekturen von Fallstudien inbegriffen. Bücher werden separat verrechnet.

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
- Eine der besten Ausbildungen die der Markt in Moment bietet
- Sie lernen das neuste betriebswirtschaftliche Instrumentarium einsetzen
- Aufstiegsmöglichkeiten und mehr Freude 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 Verkaufsleiter Ausbildung eignet sich optimal, um später das eidg. höhere Diplom als 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
