



## Ausbildung Verkaufsfachmann/frau

Ausbildung 2012/2013

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, Deckungsbeitrags-Rechnung

**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  
**Kursort:** Hotelfachschule oder Wirtschaftsschule Thun

Ausbildung	Start
Dienstag Abend	20. März 2012
Samstag	24. März 2012

**Ihre Investition**

Hauptkurs	Zahlbar in 30 Tagen	CHF 9 800.--
	16 Monatsraten a Fr. 670.--	CHF 10 720.--
Zusatz	Einschreibgebühr	CHF. 150.--
	Interne Prüfung / Korrektur aller Fallstudien und Teste	CHF 2 500.--

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](http://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 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](http://www.azu-bildung.ch) [info@azu-bildung.ch](mailto:info@azu-bildung.ch)

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

Willy Wölfli, Schulleiter AzU AG

---