

# Ausbildungskonzept inkl. Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf

Lehrgangsstart Herbst	Modul 1 SB M+V	Modul 2 VFL - MFL Basis	Modul 3 VFL - MFL Vertiefung	Modul IPT und eidg. Prüfungen		
<b>Kick-off Abend</b>	<b>Themen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Marketing- &amp; Unternehmenskommunikation</li> <li>– Verkauf &amp; Distribution</li> <li>– Marketing inkl. Produkt- und Preisgestaltung</li> <li>– Projektmanagement und Selbstmanagement</li> <li>– Kostenrechnung &amp; Kalkulation</li> <li>– Prüfungsvorbereitung</li> </ul> <p>alle Fächer mit je einem Repe-Abend (auch für Repetenten buchbar)</p>	<b>Themen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Selbstmanagement / Postkorb</li> <li>– Projektmanagement</li> <li>– Marktforschung / Statistik</li> <li>– Marketing</li> <li>– Kommunikationsgestaltung</li> <li>– Rechnungswesen</li> <li>– Distribution</li> <li>– Rechtskunde</li> <li>– Digitales Marketing</li> </ul> <p><b>Direkteinstieg ins Modul 2 für Absolventen Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf</b></p>	<b>Themen</b> <p><b>VFL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Verkaufsplanung / -prozesse</li> <li>– Verkaufsgespräch / -technik</li> <li>– Rollenspiele</li> <li>– Präsentations- und Fachgespräch</li> </ul> <p><b>MFL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Marketingkonzept</li> <li>– Digitales Marketing</li> <li>– Kommunikationsinstrumente</li> <li>– Critical Incidents</li> <li>– Präsentations- und Fachgespräch</li> </ul> <p>– Prüfungsvorbereitung</p>	<p><b>kv edupool IPT schriftlich</b></p> <p><b>eidg. Prüfung schriftlich</b></p> <p><b>kv edupool IPT mündlich</b></p> <p><b>eidg. Prüfung mündlich</b></p>		
	<b>Modullänge</b> Oktober bis Mai	<b>Modullänge</b> Mai bis Oktober	<b>Modullänge</b> Oktober bis März	<b>Monat</b> Februar	<b>Wo</b> W11	<b>Monat</b> März

kv edupool Prüfung SB Marketing und Verkauf

Zwischenprüfung KVBSZ - PT1, PT2, PT5

interne Abschlussprüfung KVBSZ - PT1, PT2, PT3, PT4