

**Eidg. Fachausweis, Professional Bachelor (mit Zwischenabschluss Sachbearbeiter:in
Marketing und Verkauf kv edupool)**

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. Sie steuern Verkaufsprozesse, betreuen anspruchsvolle Kundensegmente und tragen Verantwortung für Umsatz, Ertrag und Zielerreichung. 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

Der Lehrgang richtet sich an engagierte Berufsleute im Verkauf mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung, die ihre Fach- und Führungskompetenzen systematisch ausbauen und sich gezielt auf die Berufsprüfung vorbereiten möchten. Die Weiterbildung schafft die Grundlage für die Übernahme erweiterter Verantwortung im Verkaufsinnen- oder -aussendienst sowie im Key Account Management.

Im Verlauf des Lehrgangs vertiefen die Teilnehmenden ihre Kompetenzen in Verkaufsplanung, Marktbearbeitung, Verhandlungsführung, Marketing, Betriebswirtschaft und Controlling. Sie lernen, Verkaufsstrategien zu entwickeln, Massnahmen wirtschaftlich umzusetzen und Ergebnisse systematisch zu analysieren. Damit stärken sie ihre Fähigkeit, qualitative und quantitative Verkaufsziele nachhaltig zu erreichen.

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis führen Verkaufsgebiete oder Kundensegmente eigenständig, koordinieren interne und externe Anspruchsgruppen und gestalten Kundenbeziehungen langfristig. Im Key Account Management übernehmen sie die strukturierte Betreuung von Schlüsselkundinnen und -kunden und sichern so die nachhaltige Entwicklung zentraler Geschäftsbeziehungen.

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.

Im zweiten und dritten Modul bereiten wir Sie gezielt auf die eidg. Berufsprüfung vor. Der begehrte Abschluss dokumentiert eine national anerkannte Qualifikation und stärkt Ihre Position in der Marketing- und Verkaufswelt.

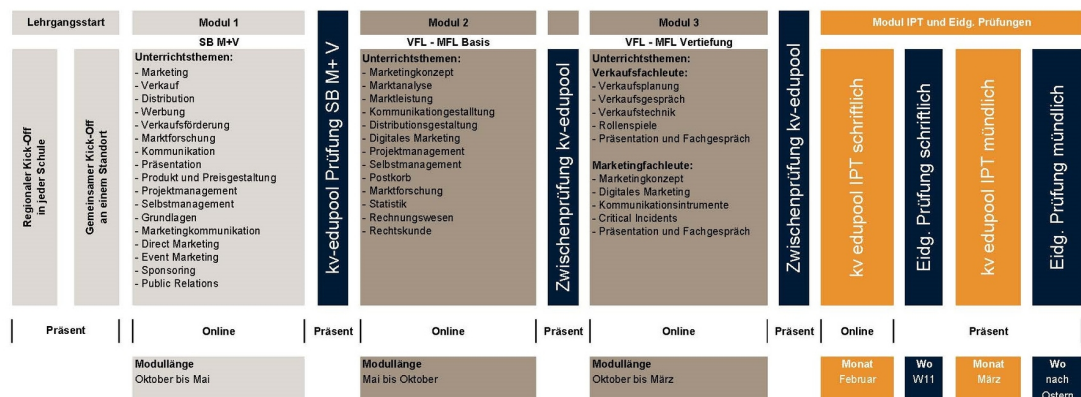
Zum dritten Modul gehört auch eine hochprofessionelle Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Berufsprüfung inkl. 3-tägiges-Intensiv-Prüfungstraining, welches von führenden Dozentinnen und Dozenten geleitet wird.

Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins **2. Modul einsteigen** (Start: Mai 2027).

Aufbau des Lehrgangs:

kv edupool - Online Lehrgang

Ausbildungskonzept Marketing und Verkaufsfachleute inkl. Sachbearbeiter M+V



Zielgruppen	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.
Berufsbild	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. 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.

Fakten und Kosten

Webcode													
Kompetenzstufe	C Profis												
Dauer	3 Semester												
Lernort	Hybrid												
Hinweise zum Lernort	70 % des Unterrichts findet online statt. 20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Modul): dieser findet an der KV Business School in Zürich statt.												
Preis	<table> <tr> <th></th><th>Betrag CHF</th></tr> <tr> <td>Kurskosten</td><td>12'600.–</td></tr> <tr> <td>MeineLernbox (mehr Infos)</td><td>1'350.–</td></tr> <tr> <td>Gesamtpreis</td><td>13'950.–</td></tr> <tr> <td>Bundesbeitrag*</td><td>– 6'975.–</td></tr> <tr> <td>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</td><td>– 6'975.–</td></tr> </table> basierend auf dem Preis, der auf der Website des Bundesbeitrags red cross angegeben ist *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. Infos zu Bundesbeitrag		Betrag CHF	Kurskosten	12'600.–	MeineLernbox (mehr Infos)	1'350.–	Gesamtpreis	13'950.–	Bundesbeitrag*	– 6'975.–	Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag	– 6'975.–
	Betrag CHF												
Kurskosten	12'600.–												
MeineLernbox (mehr Infos)	1'350.–												
Gesamtpreis	13'950.–												
Bundesbeitrag*	– 6'975.–												
Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag	– 6'975.–												
Ratenzahlung	Standardmässig erhalten Sie pro Semester eine Rechnung. Auf Wunsch können Sie die Semesterrechnungen in jeweils 3 Raten bezahlen. Bei Ratenzahlung wird eine Gebühr von CHF 45.– pro Semester verrechnet. Beachten Sie dazu unsere Bedingungen für Ratenzahlungen.												
Preisinfo	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: • Neuste E-Learning-Tools • Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement • Vorbereitung auf die kv edupool Prüfung Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf (kv edupool Prüfungsgebühren nicht inklusive) • Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Modul 2) • Simulationsprüfungen und Intensiv-Prüfungstraining (mündlich und schriftlich) (Modul 3)												
Anschluss	Eidg. dipl. Verkaufsleiter:in Eidg. dipl. Marketingleiter:in												

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

- Intensiv-Vorbereitung zur eidg. Fachprüfung in Form eines 3-tätigen externen Prüfungstrainings.
[Video zum Prüfungstraining](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf der Seite der Prüfungsorganisation [Marketing Education](#).

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 Präsentunterricht 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.

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

Nach absolvierter Ausbildung sind die Teilnehmer in der Lage:

- von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte zu erstellen. Verkaufsprozesse mit der Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM administrativ sicherzustellen, Verkaufskontrollen durchzuführen und Berichte sowie Kundenofferten zu erstellen.
 - Verkaufsinteraktionen umzusetzen, indem sie Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen führen, die Kundenbetreuung sicherstellen, das Reklamationswesen betreuen und dabei das Unternehmen repräsentieren.
 - bedürfnisorientierte Angebotsgrundlagen zu erstellen, eine operative Verkaufsplanung bis hin zu Tourenplänen und Entlohnungsgrundlagen auszuarbeiten sowie Verkaufsaktivitäten umzusetzen. Informationen über das Marktgeschehen mit den verschiedenen Marktteilnehmern zu erheben, zu analysieren und daraus richtige Schlüsse zu ziehen.
 - die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung zu realisieren, die Qualität stets zu sichern und bei Bedarf anzupassen.
 - die einzelnen Instrumente der Kommunikation zu planen, zu vernetzen sowie umzusetzen und zu kontrollieren.
 - die strategische und operative Distribution zu gestalten, sinnvolle Partnerschaften einzugehen sowie die Distributionsprozesse laufend zu optimieren.
 - Informationen und Wissen zu sammeln und ihre Arbeit mittels geeigneter Arbeitstechniken, methodischer Kompetenzen, Projektmanagement-Knowhow und dem richtigen innerbetrieblichen sowie ausserbetrieblichen
 - Netzwerk zielführend und effizient zu gestalten.
-

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» 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](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf der Seite des Prüfungsträgers [Marketing Education](#).



**Verkaufsfachleute mit eidg.
Fachausweis**

62.5 % Erfolgsquote!

Erfolgsquote an den eidg. Prüfungen 2026

Prüfungsträger

- [Schweizerischer Trägerverein für die Berufsprüfungen für Verkaufsfachleute \(VFL\)](#)

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

Durchführung garantiert

Dienstag & Donnerstag* (Online) 17.45 - 21.00 h

Erster Kurstag 24.10.2026

Letzter Kurstag 04.04.2028

Kick-off: Samstag, 24.10.2026 vor Ort an der KV Business School Zürich.

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, 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