AzU | Ausbildungszentrum für Unternehmensmanagement AG

nur 1 Abend Schule

verkürzte Methode

Top Referenzen

Verkaufsfachleute

Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau mit eidgenössischem Fachausweis

Ausbildung 2024 bis 2025

- Nur 1 Abend pro Woche Schule
- Sprungbrett von der Fachperson zum Verkaufs Manager
- Top Quoten an den eidg. Prüfungen

Abschlüsse

Verkaufsfachmann / Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis
Dipl. Event- und Marketingkommunikator/in

Berufliche Perspektiven

Im heutigen Arbeitsumfeld wird ein beruflicher Aufstieg für Fachkräfte zunehmend schwierig. Die Wirtschaft verlangt nach Persönlichkeiten, die über fundierte Kenntnisse in Betriebswirtschaft, Marketing, Kommunikation und Verkauf verfügen.

Mitarbeitern von KMU's bietet die Ausbildung die Möglichkeit, ihren Wirkungsraum existenziell zu erweitern. Dadurch gewinnen Sie in Ihrem Betrieb an Flexibilität – eine Schlüsselvoraussetzung zum Erfolg von Kleinbetrieben im kompetitiven Marktumfeld.

Fachkräften in Grossbetrieben vermittelt die Ausbildung das Rüstzeug, um erste Verantwortung in Managementfunktionen zu übernehmen.

Wenn Sie sich für die Weiterbildung entscheiden, werden Sie in den entsprechenden Disziplinen zum Verkaufs-Generalisten mit Weitblick ausgebildet. Sie erlangen die notwendigen Kompetenzen in den Bereichen Verkauf, Kommunikation, Marketing, Betriebswirtschaft, und Controlling.

Ihnen öffnen sich neue Türen zu Positionen als Kadermitglied in Branchen wie Industrie, Gewerbe und Dienstleistung.

Ausbildungsziele

- Optimale Vorbereitung auf die eidg. Fachprüfung
- Aufbau von praxisorientierten Fach-, Methoden- und Selbstkompetenzen für die Umsetzung im Betrieb
- Förderung der Lösungsorientierung in Konzeption und Umsetzung

Voraussetzungen

Persönliche Voraussetzungen

Sie sollten eine hohe eigene Lernbereitschaft mitbringen. Dies ist die Basis für den Lernerfolg. Zudem sollten Sie sich gut organisieren und selbständig arbeiten können. Geistige Beweglichkeit, Kontaktfreudigkeit sowie die Fähigkeit und Bereitschaft zur Problemlösung, helfen Ihnen, die herausfordernde Ausbildungszeit gewinnend zu gestalten.

Fachliche Voraussetzungen

- Fähigkeitsausweis für eine mindestens 3-jährige Lehre
- Sie können die Berufspraxis gemäss Prüfungsreglement vorweisen
- Sie erfüllen die Bedingungen des Lehrgangskonzept betr. Vorbildung

Erkundigen Sie sich bei der Schulleitung Willy Wölfli, Telefon 076 335 05 80

Ihr Nutzen

Für Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis öffnen sich neue Türen zu Positionen in Verkauf und Marketing.

Ihr Ticket zum Aufstieg in Branchen wie Industrie, Gewerbe und Dienstleistung.

- **Neue berufliche Perspektiven**
- **Aufstieg ins Kader**
- **Höhere Verdienstmöglichkeiten**
- **Mehr Spass an der Arbeit**

VERKAUFSFACHLEUTE EIDG. FACHAUSWEISS

Der effektive Weg seine Karriere im Beruf zu lancieren.

www.azu-bildung.ch

AzU | Ausbildungszentrum für Unternehmensmanagement AG

Kursinhalte

Selbst- und Projektmanagement	Basisfach
Analysen vornehmen	Basisfach
Marktleistungen realisieren	Basisfach
Kommunikation gestalten	Basisfach
Distribution gestalten	Basisfach
Verkaufsaktivitäten und -prozesse planen	Vertiefungsfach
Verkaufsinteraktion umsetzen	Vertiefungsfach
Verkaufsprozesse sicherstellen	Vertiefungsfach

Kursdaten

Kurstage: Dienstagabend und 8 Samstage (Details im Stundenplan)
Kursdauer: April 2024 bis April 2025
Kurzeiten: Abends, 18.00 – 22.15 Uhr / Samstag, 8.30 – 16.00 Uhr
Kursort: Thun / Bern / Visp

Ausbildungsstart	**02. April 2024**
Eidg. schriftliche Prüfung	März 2025
Eidg. mündliche Prüfung	April 2025

Ihre Investition

Kurskosten	Einmalzahlung	10'800.–
	18 Monatsraten à 650.–	
Zusatz	Einschreibegebühr	150.–
	Schulunterlagen	550.–
Interne Prüfungen / Korrekturen / Fallstudien		2'500.–

Neu: Bundesfinanzierung 50 % der Kurskosten

Die eidg. Prüfungsgebühr sowie fakultative Literatur werden vom Kursteilnehmer individuell beglichen.

«Die Betreuung und das Coaching der Studenten liegen mir besonders am Herzen.»

LEITUNG BILDUNGSGANG

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. Eidg. Prüfungsexperte und Buchautor des Erfolgsbuches «Meta Sales Training». Geschäftsführender Partner der Optimus AG (www.optimusag.ch)

CRAM

Wir arbeiten mit der einzigartigen CRAM-Methodik, welche mit verkürzter Dauer zum Ausbildungserfolg führt.

Unsere engagierten Dozenten begleiten Sie praxisbezogen in gut abgestimmten Leistungsklassen.

Wir legen besonderen Wert auf Ziel- und Umsetzungsorientierung sowie die teilnehmergerechte Bearbeitung der Inhalte.

Ziel der Ausbildung ist es, Ihnen den Transfer des Wissens in Ihren Alltag zu ermöglichen und Sie optimal auf die eidg. Prüfungen vorzubereiten.

nur 1 Abend Schule

KONTAKT

AzU AG
Burgstrasse 20
3600 Thun

Telefon 033 335 05 80
Mobile 076 335 05 80

info@azu-bildung.ch
www.azu-bildung.ch