

BILDUNGSGÄNGE DER WKS KV BILDUNG

## Marketing, Verkauf und Public Relations



---

*«Wenn ich Hundefutter verkaufen will,  
muss ich erst einmal die Rolle  
des Hundes übernehmen;  
denn nur der Hund allein weiss  
ganz genau, was Hunde wollen.»*

Ernest Dichter

---

## Inhaltsverzeichnis

---

<b>Zulassungsprüfung MarKom</b>	<b>4</b>
<b>Marketingfachfrau / Marketingfachmann</b> mit eidgenössischem Fachausweis	<b>6</b>
<b>Verkaufsfachfrau Innendienst / Verkaufsfachmann Innendienst</b> mit eidgenössischem Fachausweis	<b>9</b>
<b>Diplomierte Event Managerin WKS Diplomierter Event Manager WKS</b> (inkl. Sponsoring)	<b>13</b>
<b>PR-Fachfrau/PR-Fachmann</b> mit eidgenössischem Fachausweis	<b>16</b>
<b>Lageplan</b>	<b>17</b>
<b>Bildungslandschaft</b>	<b>18</b>

## Zulassungsprüfung MarKom

**Beschreibung** Mit dem Erwerb des MarKom-Zertifikats legen Sie das Fundament für eine berufliche Zukunft in der Welt der Kommunikation. Die MarKom-Zertifikatsprüfung beinhaltet die gemeinsamen Basisfächer für die Berufsprüfungen mit eidgenössischem Fachausweis für Marketingfachleute, Kommunikationsplanerinnen / Kommunikationsplaner, PR-Fachleute, Texterinnen/Texter, Verkaufsfachleute sowie verwandte Berufe.

**Abschluss** Zertifikat Zulassungsprüfung MarKom

**Zielpublikum** Interessierte, die sich beruflich in Richtung Marketing- und Kommunikationsbranche verändern und später eine Berufsprüfung mit eidgenössischem Fachausweis in den Bereichen Marketing, Verkauf, Public Relations und Kommunikation absolvieren wollen.

**Inhalte** Grundlagenwissen in den Themen Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Recht, Marketing, Verkauf und Distribution, Marketingkommunikation und Public Relations.

**Prüfungswesen** Die Prüfung erfolgt online am Computer in verschiedenen Prüfungszentren der Schweiz.

**Prüfungsträgerin** [www.markom.org](http://www.markom.org)

### Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer am Prüfungstag mindestens 18 Jahre alt ist.

### Zusatzinformationen

Informationen zu Infoveranstaltungen, zum Kursstart, zu den Unterrichtszeiten, zur Kursdauer und zur Lektionenzahl sowie zu den Kosten finden Sie auf unserer Website.



## Marketingfachfrau / Marketingfachmann mit eidgenössischem Fachausweis

**Beschreibung** Marketingfachleute werden in allen Organisationen aller Grössen benötigt, die ihre Leistungen wirkungsvoll einem Zielkreis anbieten wollen. Sie konzipieren und realisieren auf Basis definierter Ziele professionelles Marketing und gewährleisten die Vernetzung auf instrumentaler Ebene. Sie planen Marketingmassnahmen und setzen diese erfolgreich um. Sie sind in der Lage, Spezialisten zu beauftragen und zu führen.

**Abschluss** **Marketingfachfrau / Marketingfachmann WKS KV Bildung**  
**Marketingfachfrau / Marketingfachmann mit eidgenössischem Fachausweis**

Auch als kombinierte Weiterbildung Marketing- und Verkaufsfachfrau / Marketing- und Verkaufsfachmann möglich.

**Zielpublikum**

- Sachbearbeitende mit Verantwortung und Aufgaben in den Bereichen Marketing, Werbung (Kommunikation) und Verkauf
- Assistentinnen und Assistenten von Marketingleiterinnen / Marketingleiter
- Key-Account- und Product-Managerinnen / Manager
- Mitarbeitende des Aussendienstes mit Weiterentwicklungspotenzial
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine Laufbahn im Marketingberuf vorbereiten

**Inhalte** **Ausbildungskonzept**

Im Präsenzunterricht werden nicht nur Wissen, Können und Tun vermittelt, es werden auch Fallstudien und Aufgaben aus dem Berufsalltag besprochen. Die Fächer werden schrittweise eingeführt und immer parallel unterrichtet. Dies ist gerade bei Berufsprüfungen elementar. So erarbeiten Sie systematisch jedes Prüfungsfach und beginnen schon früh mit den ersten Prüfungsfallstudien.

### Vorteile

- Lerninhalte werden erschlossen
- Pro Prüfungsfach drei Fallstudien über zwei Semester verteilt
- Mess- und spürbarer Lernerfolg von Fallstudie zu Fallstudie
- Systematische Vorbereitung auf die eidgenössischen Prüfungen
- Das Gelernte fliesst laufend in die verschiedenen Unterrichtsfächer ein

### Themen

Fach	Lerninhalte
Marketingkonzept	Marketinggrundlagen, -konzept und -mix Zusammenarbeit mit externen Partnern Organisation Budget und Kontrolle der Marketingmassnahmen
Integrierte Kommunikation	Grundbegriffe, Sinn und Zweck der integrierten Kommunikation Strategische Kommunikationspolitik Einsatz der Kommunikationsforschung Einsatz von externen Stellen Grundlagen des Kommunikationsrechts
Marktforschung/Statistik	Marktforschung allgemein Primär- und Sekundärmarktforschung Verhältniszahlen Mittelwerte und Streuungsmasse Marktkennzahlen, -statistiken und -prognosen
Rechnungswesen und Controlling	Finanzbuchhaltung Betriebsbuchhaltung Voll- und Teilkostenrechnung Budgetierung und Einzelkalkulation
Verkauf und Distribution	Verkauf allgemein Verkauf in der Marketingorganisation Vertriebsformen Marktdaten Absatzkanäle Kostenberechnungen
Präsentations- und Kommunikationstechnik	Präsentationstechnik und Methodik Hilfsmittel und deren Einsatz Verhandlungstechnik Kreativitätstechniken

**Prüfungsträgerin** [www.swissmarketing.ch](http://www.swissmarketing.ch)

### Zulassungsbedingungen

- Zur Prüfung wird zugelassen, wer:
- a) die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten fünf Jahre bestanden hat und über mindestens zwei Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung/Marketingkommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt und den Nachweis einer der nachstehenden Ausbildungen erbringt:
    - eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung;
    - Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule;
    - Diplom einer staatlich anerkannten mindestens dreijährigen Diplommittelschule;
    - Maturitätszeugnis (alle Typen);
    - Abschluss einer staatlich anerkannten höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule;
    - Diplom einer höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe;
    - Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplanerinnen/Kommunikationsplaner, PR-Fachleute
  - b) oder die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten fünf Jahre bestanden hat und über mindestens drei Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung/Marketingkommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt.

### Zusatzinformationen

Informationen zu Infoveranstaltungen, zum Kursstart, zu den Unterrichtszeiten, zur Kursdauer und zur Lektionenzahl sowie zu den Kosten finden Sie auf unserer Website.

## Verkaufsfachfrau Innendienst/ Verkaufsfachmann Innendienst mit eidgenössischem Fachausweis

### Beschreibung

Verkaufsfachleute können, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben, alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key-Account Management effizient und wirtschaftlich führen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind für die quantitative und die qualitative Zielerreichung verantwortlich. Sie können in ihrem Tätigkeitsgebiet betriebswirtschaftliche Aufgaben sowie Planungs- und Koordinationstätigkeiten erledigen. Es gehört zu ihren Aufgaben, Schlüsselkunden umfassend zu betreuen.

### Abschluss

**Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann WKS KV Bildung  
Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann mit eidgenössischem  
Fachausweis**

Auch als kombinierte Weiterbildung Marketing- und Verkaufsfachfrau/Marketing- und Verkaufsfachmann möglich.

### Zielpublikum

- Sachbearbeitende mit Verantwortung und Aufgaben in den Bereichen Marketing, Werbung (Kommunikation) und Verkauf
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing- und Verkaufsleiterinnen/-leitern, Key-Account- und Product-Managerinnen/Managern
- Mitarbeitende des Aussendienstes mit Weiterentwicklungspotenzial
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine Laufbahn in einem Verkaufsberuf vorbereiten

### Inhalte

#### Ausbildungskonzept

Im Präsenzunterricht werden nicht nur Wissen, Können und Tun vermittelt, es werden auch Fallstudien und Aufgaben aus dem Berufsalltag besprochen. Die Fächer werden schrittweise eingeführt und immer parallel unterrichtet. Dies ist gerade bei Berufsprüfungen elementar. So

erarbeiten Sie systematisch jedes Prüfungsfach und beginnen schon früh mit den ersten Prüfungsfallstudien.

### Vorteile

- Lerninhalte werden erschlossen
- Pro Prüfungsfach drei Fallstudien über drei Semester verteilt
- Mess- und spürbarer Lernerfolg von Fallstudie zu Fallstudie
- Systematische Vorbereitung auf die eidgenössischen Prüfungen
- Das Gelernte fliesst laufend in die verschiedenen Unterrichtsfächer ein



### Themen

Fach	Lerninhalte
Verkauf und Distribution	Verkauf allgemein Verkauf in der Marketingorganisation Vertriebsformen Marktdaten Absatzkanäle
Verkaufsförderung/ Werbung	Grundbegriffe, Sinn und Zweck von Verkaufsförderung und Werbung Operativer Einsatz der Kommunikationsforschung Einsatz von externen Stellen Grundlagen des Kommunikationsrechts
Marketingkonzept	Marketinggrundlagen, -konzept und -mix Zusammenarbeit mit externen Partnern Organisation Budget und Kontrolle der Marketing- massnahmen
Marktforschung/Statistik	Marktforschung allgemein Primär- und Sekundärmarktforschung Verhältniszahlen Mittelwerte und Streuungsmasse Marktkennzahlen, -statistiken und -prognosen
Präsentations- und Kommunikationstechnik	Präsentationstechnik und Methodik Hilfsmittel und deren Einsatz Verhandlungstechnik Kreativitätstechniken
Persönliche Führungsfähigkeit	Selbstmanagement Bedürfnisse der Mitarbeitenden Führungsinstrumente Prozesse im Personalmarketing
Rechnungswesen & Controlling	Finanzbuchhaltung Betriebsbuchhaltung Voll- und Teilkostenrechnung Budgetierung und Einzelkalkulation

**Prüfungsträgerin** [www.swissmarketing.ch](http://www.swissmarketing.ch)

**Zulassungs-  
bedingungen**

- Zur Prüfung wird zugelassen, wer:
- a) die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten fünf Jahre bestanden hat und über mindestens zwei Jahre Berufspraxis in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marketing, Public Relations oder Werbung/Marketingkommunikation verfügt und den Nachweis einer der nachstehenden Ausbildungen erbringt:
    - eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung;
    - Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule;
    - Diplom einer staatlich anerkannten mindestens dreijährigen Diplommittelschule;
    - Maturitätszeugnis (alle Typen);
    - Abschluss einer staatlich anerkannten höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule;
    - Diplom einer höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe;
    - Fachausweis für Marketingfachleute, Kommunikationsplanerinnen/ Kommunikationsplaner, PR-Fachleute
  - b) oder die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung in den letzten fünf Jahren bestanden hat und über mindestens drei Jahre Berufspraxis in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marketing, Public Relations oder Werbung/Marketingkommunikation verfügt.

**Zusatz-  
informationen**

Informationen zu Infoveranstaltungen, zum Kursstart, zu den Unterrichtszeiten, zur Kursdauer und zur Lektionenzahl sowie zu den Kosten finden Sie auf unserer Website.

**Diplomierte Event Managerin WKS/  
Diplomierter Event Manager WKS  
(inkl. Sponsoring)**

**Beschreibung**

Als Event Managerin/Event Manager verfügen Sie über umfassende Kompetenzen, Events in Verbindung mit Sponsoring professionell zu betreuen. Sie sind in der Lage, unterschiedliche Interessen zu koordinieren und in ein praktikables Eventkonzept (inkl. Sponsoring) zu überführen. Die praxisorientierte und professionelle Weiterbildung schafft die Voraussetzung, um Sie als Fachkraft für Eventprojekte zu qualifizieren und um den Anforderungen des dynamischen Eventmarkts gerecht zu werden.

**Abschluss**

**Diplomierte Event Managerin WKS/  
Diplomierter Event Manager WKS  
(inkl. Sponsoring)**

**Zielpublikum**

- Praktikerinnen/Praktiker, die an ihrem Arbeitsplatz mit Eventprojekten und Sponsoring zu tun haben
- Mitglieder von Vereinen und Verbänden oder Organisationskomiteemitglieder, die Events organisieren und die passenden Sponsoren dazu suchen
- Interessierte, die sich in Zukunft im Bereich Events und Sponsoring weiterentwickeln möchten
- Personen, die aktuell an einem Eventprojekt arbeiten oder in der nahen Zukunft damit zu tun haben werden

**Inhalte****Ausbildungskonzept**

Den Teilnehmenden wird ein solides Basiswissen über die Themenbereiche Events und Sponsoring vermittelt. Nach abgeschlossenem Bildungsgang sind sie in der Lage, eigene Event- und Sponsoringprojekte professionell durchzuführen.

Der Unterricht ist handlungs- und erkenntnisorientiert aufgebaut. Niveaugerechtes und praxisorientiertes Unterrichten hat oberste Priorität, damit die Teilnehmenden das erworbene Wissen, die neuen Erkenntnisse und Fähigkeiten optimal in die berufliche Praxis transferieren können.

**Themen**

- Marketinggrundlagen (inkl. Marketinginstrumenten)
- Bedeutung und Trends im Event- und Sponsoringbereich
- Einbindung von Events und Sponsoring in die Unternehmenskommunikation (CI/CC und CD)
- Vorgehen bei der Suche von geeigneten Sponsoren für Events
- Planung und Organisation von Events
- Wahl von geeigneten Lokalitäten und Infrastruktur
- Das Eventkonzept inkl. Einbindung von Sponsoring
- Budget/Kalkulation
- Dramaturgie und Inszenierung von Events
- Der kreative Eventprozess: Wie entstehen Ideen?
- Rechtsgrundlagen im Event- und Sponsoringbereich (Vertrag, Konfliktpotenzial etc.)
- Rhetorik und Präsentationstechnik
- Zusammenarbeit mit externen Partnerinnen und Partnern
- Integration von Sponsoring im Eventmarketing (Planung und Umsetzung)

**Prüfungswesen**

Voraussetzungen für den Erhalt des Diploms sind:

- Besuch von 80% der Unterrichtslektionen
- Annahme der Diplomarbeit
- Bestehen der Abschlussprüfung (mündliche Prüfung über die Diplomarbeit)

**Zulassungsbedingungen**

Zugelassen wird, wer einen der nachstehenden Abschlüsse besitzt:

- Berufslehre mit EFZ technischer oder kaufmännischer Richtung, inkl. Detailhandelsangestellten
- Diplom einer vom Bund anerkannten Handelsmittelschule
- Fachausweis einer kaufmännischen oder technischen Berufsprüfung
- Diplom einer höheren Fachprüfung
- Weitere Abschlüsse nur nach Rücksprache mit der Leitung Bildungsgang

**Zusatzinformationen**

Informationen zu Infoveranstaltungen, zum Kursstart, zu den Unterrichtszeiten, zur Kursdauer und zur Lektionenzahl sowie zu den Kosten finden Sie auf unserer Website.

## PR-Fachfrau / PR-Fachmann mit eidgenössischem Fachausweis

### Beschreibung

Als PR-Generalistin / PR-Generalist halten Sie die Fäden bei der Planung und Umsetzung von PR-Massnahmen in der Hand. In diesem Bildungsgang erlernen Sie das operative PR-Handwerk. Von der Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts bis zur Qualitätskontrolle von Kommunikationsmitteln – Public Relations geben Ihnen täglich die Chance, Ihren Ideenreichtum, Ihre Kreativität, Ihr Organisationstalent und Ihre sprachliche Begabung zu beweisen.

### Abschluss

**PR-Fachfrau / PR-Fachmann mit eidgenössischem Fachausweis**

### Zielpublikum

Sachbearbeitende und Projektverantwortliche in PR, Werbung, Kommunikation oder Marketing sowie Medienschaffende, die journalistisches Handwerk mitbringen.

### Inhalte

Corporate Communications, PR-Konzeption, Media Relations, Corporate Publishing, Online-Kommunikation, Texten und Redigieren, audiovisuelle Medien, Eventmanagement und Sponsoring, Auftritts- und Beratungskompetenz, Mediaplanung.

### Prüfungsträgerin

www.pr-ex.ch

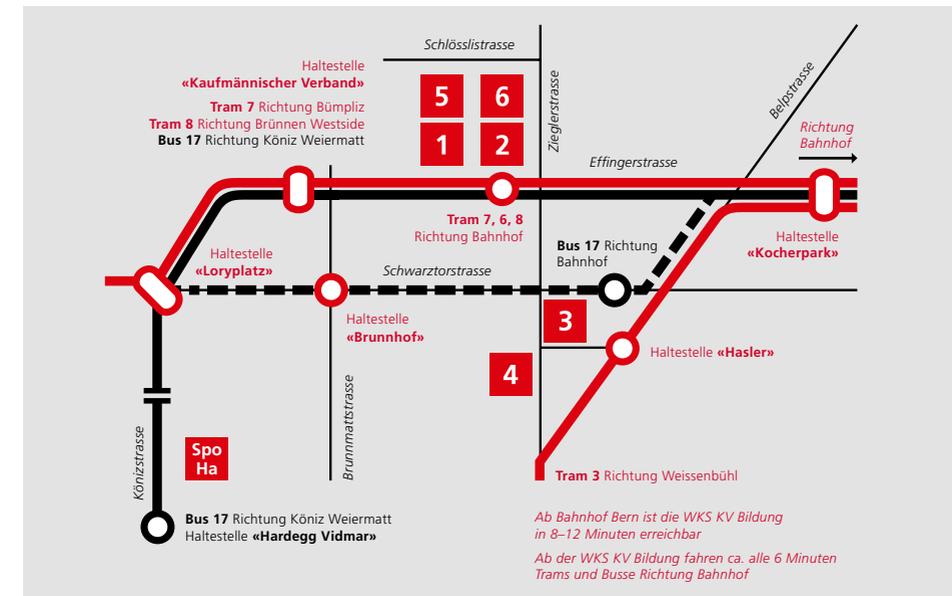
### Zulassungsbedingungen

Zur eidgenössischen Prüfung wird zugelassen, wer das MarKom-Zulassungszertifikat erfolgreich absolviert hat und über mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Public Relations, Marketingkommunikation, Marketing, Verkauf, Direct Marketing oder Journalismus verfügt. Einzelheiten sind der Prüfungsordnung zu entnehmen.

### Zusatzinformationen

Informationen zu Infoveranstaltungen, zum Kursstart, zu den Unterrichtszeiten, zur Kursdauer und zur Lektionenzahl sowie zu den Kosten finden Sie auf unserer Website.

## Lageplan



### 1 Gebäude 1

Effingerstrasse 70, Räume 1U01–1503  
Sekretariat Grundbildung  
Leitung Grundbildung  
Haus- und Technischer Dienst  
Infodesk | Repro-Zentrale

### 2 Gebäude 2

Effingerstrasse 64, Räume 2U01–2509  
Leitung Buchhandel und Kundendialog  
Fachverantwortliche Grundbildung  
Leitung ICT  
Mensa

### 3 Gebäude 3

Schwarztorstrasse 61, Räume 3001–3D09  
Empfang | Cafeteria | Auditorium  
Direktion | HRM | QM  
Finanz- und Rechnungswesen  
Marketing, Kommunikation und Verkauf  
Leitung Weiterbildung  
Sekretariat Weiterbildung  
Bookshop | Aufenthaltsräume

### 4 Gebäude 4

Zieglerstrasse 36, Räume 4001–4008

### 5 Gebäude 5

Schösslistrasse 29  
Kaufmännischer Verband  
Beratungsdienst

### 6 Gebäude 6

Zieglerstrasse 20, Räume 6U01–6301  
Aula | Aufenthaltsräume | Internetcorner

### SpoHa Sporthalle Weissenstein

Könizstrasse 111, Ecke Hardeggerstrasse

Die vierstelligen Zimmernummern setzen sich wie folgt zusammen: Die erste Ziffer nimmt Bezug auf das Gebäude, die zweite Ziffer auf das Stockwerk. Die dritte und vierte Zahl benennen das Zimmer auf dem jeweiligen Stockwerk.

**Ein Beispiel:** Das Zimmer 3403 finden Sie im Gebäude 3, im 4. Stock.

## Bildungslandschaft

### Weiterbildung der WKS KV Bildung

MANAGEMENT UND FÜHRUNG	FINANZEN UND CONTROLLING	MARKETING UND VERKAUF	SOZIAL-VERSICHERUNGEN	HUMAN RESOURCES	WEITERE ANGEBOTE
<b>NACHDIPLOMSTUDIEN HF MIT EMBA FH ANSCHLUSS</b>					<b>BUSINESS PARTNER</b> Firmenseminare nach Mass Bildungsgänge an der WKS oder in Ihrer Unternehmung Themenspezifische Trendseminare und Tagungen Beratung und Coaching in Bildungsfragen
NDS HF Betriebswirtschaft mit Vertiefungsrichtungen				Personalleiter/-in NDS HF	
<b>HÖHERE FACHSCHULE</b> hfwbern.ch Höhere Fachschule Wirtschaft	<b>VORBEREITUNG HÖHERE FACHPRÜFUNGEN (EIDG. DIPLOM)</b>				
	Experte/Expertin Rechnungslegung und Controlling				Supervisor/-in/Coach
					Berater/-in im psychosozialen Bereich Organisationsberater/-in
<b>VORBEREITUNG BERUFSPRÜFUNGEN (EIDG. FACHAUSWEIS)</b>					
Technische Kaufleute	Fachfrau/ Fachmann Finanz- und Rechnungswesen	Marketing-fachleute	Fachleute Sozialversicherungen	HR-Fachleute	
Führungsfachfrau/-fachmann	Versicherungsfachleute	Verkaufsfachleute			
Direktionsassistent/-in	Finanzplaner/-in Finanzverwalter/-in	PR-Fachleute			
Aussenhandels-fachfrau/-fachmann					
<b>SACHBEARBEITUNG, AUFBAU- UND VORBEREITUNGSKURSE</b>					
Sachbearbeitung Rechnungswesen/ Treuhand		Event Manager/-in	Sachbearbeitung Sozialversicherung	Sachbearbeitung Personalwesen	
Finanzberater/-in		MarKom/E-MarKom		Personalassistent/-in	
Versicherungsvermittler/-in					
<b>BUCHHANDEL</b>					

WKS KV Bildung  
Effingerstrasse 70

Postfach  
3001 Bern

T +41 31 380 30 30  
F +41 31 380 39 90

info-wb@wksbern.ch  
www.wksbern.ch

Mitglied

**kv bildungsgruppe  
schweiz**

WKS KV Bildung AG

Mehr wissen,  
Grosses bewegen.

w w w . w k s b e r n . c h