



Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom

Als Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom arbeiten Sie in anspruchsvollen Kaderpositionen im Verkauf und/oder Marketing. Sie leiten ganze Absatzorganisationen und betreuen erfolgreich Key Accounts. Sie führen die Verkaufsabteilung einer Firma und sind für den Innen- und Aussendienst verantwortlich. Als zentrales Aufgabengebiet übernehmen Sie die Verantwortung über die Konzeption, Planung und Führung von Vertriebs- und Verkaufsorganisationen.

Je nach Struktur unterstehen Ihnen das ganze Marketing, die Verkaufsförderung und -planung. Dazu kommen Schulungen Ihrer Mitarbeitenden aus dem Vertriebsbereich.

**Ich berate Sie
gerne persönlich**

Jasmin Brehm
062 837 97 75
jasmin.brehm@hkv.ch

Ausbildungsziel

Mit dem Abschluss als eidg. diplomierte Verkaufsleiterin / eidg. diplomierter Verkaufsleiter übernehmen Sie eine führende Rolle in der Konzeption, Planung und Steuerung von Verkaufs- und Vertriebsorganisationen. Die Weiterbildung ist konsequent auf die Anforderungen der Schweizer Wirtschaft und insbesondere von KMU ausgerichtet.

Sie erwerben fundiertes, praxisnahes Wissen:

- in der strategischen Entwicklung und operativen Führung von Verkaufsorganisationen
- in den Bereichen Vertrieb, Verkauf und Key-Account-Management
- in der Koordination und Steuerung von Aussendienst, Innendienst und Logistik
- in der Teamführung sowie im Aufbau effizienter und kundenorientierter Verkaufsstrukturen

Der eidgenössische Abschluss ist im nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) auf Stufe 6 eingestuft – was der Tertiärstufe B entspricht und dem Bildungsniveau eines Bachelor-Abschlusses gleichkommt. Optional haben Sie die Möglichkeit, das



international anerkannte EMC-Zertifikat „Sales Director“ zu erwerben. Dieses Zertifikat wird auf europäischer Ebene dem EQF-Level 6 zugeordnet und kann Ihre Mobilität im internationalen Umfeld zusätzlich stärken.

Mehr Informationen: swissmarketing.ch/europa-zertifikate

Mit diesem Diplom positionieren Sie sich als kompetente Führungskraft im Schweizer Verkauf und sind bereit für die nächste Stufe Ihrer beruflichen Laufbahn.

Inhalt

Gemeinsamer Start – doppelte Perspektive

Im Rahmen Ihres Lehrgangs zum eidg. dipl. Verkaufsleiter besuchen Sie die Basisfächer gemeinsam mit den Teilnehmenden des Marketingleiter-Lehrgangs.

Durch diese gemischte Klasse profitieren Sie vom Austausch mit anderen Führungskräften:

Während Sie den Fokus auf absatz- und vertriebsorientierte Themen legen, bringen die Marketingleitenden eine eher strategische Perspektive ein – eine bereichernde Kombination für Ihre berufliche Entwicklung.

Basisfächer (gemeinsam mit Marketingleiter-Lehrgang)

Marketing: Grundlagen und Strategie

- Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Markenpolitik und Markenführung
- Segmentierung und strategische Positionierung

Führung und Organisation

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Personalmanagement
- Projekt- und Prozessorganisation
- Aufbauorganisation und agile Methoden

Unternehmensrechnung & Controlling

- Finanzbuchhaltung und betriebliches Rechnungswesen
- Kosten- und Investitionsrechnung
- Grundlagen zu Kennzahlen (KPI)

Recht im Verkauf

- Obligationenrecht und Vertragswesen
- Gesellschaftsrecht, Immaterialgüter- und Kommunikationsrecht
- Konsumkreditgesetz

Volkswirtschaftslehre

- Mikroökonomie und Makroökonomie



Wirtschaftspolitik und Auswirkungen auf Absatzmärkte

Vertiefungsfächer (Verkaufsleiter-Lehrgang)

Verkaufsstrategie & Vertriebsplanung

- Erarbeitung von Vertriebszielen
- Definition und Steuerung von Absatzkanälen
- Aufbau nachhaltiger Kunden- und Vertriebspartnerschaften

Offert- & Preismanagement

- Angebotskalkulation und Offertprozess
- Abschlussverhandlungen
- Entwicklung gewinnorientierter Preisstrategien

Verkaufsprozesse & Kundensteuerung

- Pipeline-Management und CRM-Optimierung
- After-Sales-Service
- Führung von Innen- und Aussendienst

Vertriebscontrolling & Forecasting

- Definition relevanter Kennzahlen
- Erstellung von Absatz-Forecasts
- Ableitung und Umsetzung operativer Massnahmen

Digital Selling & Omnichannel

- Integration von E-Commerce und digitalen Vertriebstools
- Social Selling und Omnichannel-Ansätze
- Digitalisierung von Verkaufsprozessen

Zielgruppe

- Sie verfügen bereits über einen eidg. Fachausweis, z.B. in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation, Public Relation oder als Technischer Kaufmann oder eines anverwandten Bereichs,
- besitzen ein Diplom auf Stufe HF oder FH oder
- haben keine der oben aufgeführten Vorbildungen, jedoch langjährige Erfahrungen als Verkaufsleiter oder Verkaufsleiterin und wünschen sich eine fundierte Ausbildung (nach einer mindestens 3-jährigen Lehre).

Beschrieb

Gemischte Klasse auf Diplom-Ebene an der HKV Aarau

Sie besuchen die Basisfächer (Verkaufs- und Marketingleiter) gemeinsam mit den Teilnehmenden des Marketingleiter-Lehrgangs. Dank der gemischten Klasse profitieren Sie von den unterschiedlichen Optiken (eher absatzorientierte Tätigkeit bei



Verkaufsleitenden und strategische Ansätze bei Marketingleitenden). Danach teilt sich die Klasse auf und Sie besuchen die Vertiefungsfächer für Verkaufsleiter.

Wollen Sie nach dem eidg. Diplom für Verkaufsleiter das eidg. Diplom als Marketingleiter erwerben?

Sie besitzen das eidg. Diplom als Verkaufsleiter (nicht länger als 5 Jahre zurück) und möchten zusätzlich das eidg. Diplom als Marketingleiter erwerben. Unser verkürzter Lehrgang Zusatzausbildung für Verkaufsleiter zum Marketingleiter bereitet Sie auf das eidg. Diplom zum Marketingleiter vor.

Voraussetzungen

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

- einen eidgenössischen Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfungen, ein Diplom einer anderen höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule oder ein Diplom einer Fachhochschule oder einer Hochschule besitzt **UND** mindestens drei Jahre Praxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf nachweisen kann

oder

- ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis einer mindestens dreijährigen beruflichen Grundbildung, ein Diplom einer anerkannten Handelsmittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis besitzt **UND** mindestens sechs Jahre Praxis, davon drei Jahre in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf nachweisen kann.

Hinweise

Weitere Informationen für zukünftige Verkaufsleiter/-innen:

Prüfungs-Informationen für die Höhere Fachprüfung eidg. dipl. Verkaufsleiter/-innen

Preisinfo

Kurskosten Total in CHF 15'290.-

(inkl. Lehrmittel, Interne schriftl. & mündl. Probeproofungen / ohne Intensivprüfungstraining)

Der Preis versteht sich inkl. Lehrmittel, mündliche und schriftliche Prüfungstrainings und Fallstudien-Korrekturen.

Aufgrund einer Reglementsänderung in der Höheren Berufsbildung können sich die angegebenen Preise noch ändern.

- Semester = CHF 6'290



HKV
A A R A U

- Semester = CHF 4'500
- Semester = CHF 4'500

Bundesbeitrag* - 7'645.-

Effektive Kurskosten 7'645.-

Intensiv-Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen

Das Prüfungstraining für die schriftlichen und mündlichen Prüfungen besteht aus jeweils einem Wochenende, Samstag und Sonntag, mit je 16 Lektionen. Diese beiden Prüfungstrainings mit total 32 Lektionen werden separat mit einem Preis von CHF 1'200.- verrechnet. Auch diese Kosten werden subventioniert, d.h. Ihr Nettopreis beträgt CHF 600.-. Die Anmeldung erfolgt vor dem Start zum 1. Semester.

Das Intensiv-Prüfungstraining schriftlich und mündlich findet in Schulungsräumlichkeiten oder Extern im Seminarhotel statt.

Die Verpflegungs- und Übernachtungskosten sind von jedem Teilnehmer und jeder Teilnehmerin selbst zu begleichen. Diese Kosten werden vom Bund nicht subventioniert.

Der Kaufmännische Verband Aarau-Mittelland unterstützt die Weiterbildung seiner Mitglieder.

So profitieren Sie von 10 % Rückerstattung auf Ihre Weiterbildungskosten (max. CHF 100.00 pro Kalenderjahr). Für die Rückerstattung wenden Sie sich direkt an info@kfmv-aarau-mittelland.ch.

- Wenn Sie zur eidgenössischen Prüfung antreten, haben Sie Anspruch auf Bundesbeiträge in der Höhe von **bis zu 50 % der anrechenbaren Kurskosten** (inkl. Lehrmittel). Wir stellen Ihnen den vollen Kursbetrag in Rechnung – **die Rückerstattung beantragen Sie nach der absolvierten eidg. Prüfung direkt beim Bund.**

Informationen: 50 % Rückerstattung, siehe Subjektfinanzierung des Bundes.

Aufgrund einer Reglementsänderung in der Höheren Berufsbildung können sich die angegebenen Preise noch ändern.



Prüfungen

Prüfungstermine

Die eidgenössische Diplomprüfung findet in der Regel jedes Jahr statt (schriftlich im August, mündlich im Oktober).

| Studierende (suxxess.org)

Prüfungsgebühren

Ca. CHF 3'400.00 (werden vom Prüfungsträger erhoben), Stand 2017. Genaue Auskunft erhalten Sie beim Prüfungsträger.

Die detaillierten Zulassungsbedingungen finden Sie in der Wegleitung auf swissmarketing.ch oder auf examen.ch. Wir empfehlen Ihnen, die Abklärung rechtzeitig vor Beginn der Ausbildung zu treffen. Die Zulassungsbedingungen für die Berufsprüfung können Sie direkt bei Swissmarketing abklären lassen.

Gerne steht Ihnen die Bereichsassistentin oder der Fachleiter für eine vorgängige Sichtung/

Empfehlung zur Verfügung.

Prüfungsinhalt (HF1 - HF8)

Prüfungsteile	Prüfungsart	Dauer
Prüfungsteil 1		
Situative Fragen Marketing und Verkauf HF 1-4	s	360 min
Prüfungsteil 2		
Integrative Fallstudie 1+2	s	je 240 min
Prüfungsteil 3		
Erfolgskritische Situationen	m	30 min
Prüfungsteil 4		
Präsentation	m	80 min
Total		11 h 50 min

s = schriftlich, m = mündlich

Hinweis Online Unterricht

Bitte beachten Sie bei der Teilnahme am Online-Unterricht folgendes:



- Testen Sie Ihren Zugang **(nur mit Ihrer HKV-Mail Adresse möglich)** vor der ersten Verwendung. So haben Sie noch Zeit zu reagieren, falls beispielsweise das Passwort nicht mehr funktioniert. Stellen Sie ebenfalls sicher, dass Microsoft Teams auf Ihre Kamera und Ihr Mikrofon zugreifen kann und die Lautsprecher funktionieren. Mit einem Headset kann die Audioqualität gesteigert werden. Bei allen Unterrichtseinheiten: loggen Sie sich spätestens 5 Minuten vor Start ein.
- Das Mikrofon sollte standardmässig stumm geschaltet sein und nur eingeschaltet werden, wenn Sie selbst sprechen.
- Ihre **eigene Kamera ist während des Unterrichts eingeschalten**.
- Aufnahmen der Online-Besprechungen durch die Studierenden sind **nicht erlaubt**. Der Referent kann die Sequenz aufnehmen, sofern alle damit einverstanden sind.

Generelle Anforderungen:

- Für die Teilnahme genügt ein stabiles Internet.
- Sie benötigen einen Browser wie Google Chrome oder Edge. Die Browser Firefox, Safari, etc. sind nicht vollständig supportet.
- Auf einem Mac funktioniert MS Teams ebenfalls über einen Chrome Browser oder die MS Teams Desktop App.

Fringe Benefits

Fringe Benefits für unsere Teilnehmenden der HKV Aarau, die während der Weiterbildung in Anspruch genommen werden können:

- **Kostenloser Zugang zu Microsoft 365:** Nutzen Sie die bewährten Office-Programme und Tools, um Ihre Weiterbildung und Organisation optimal zu gestalten.
- **Exklusive Angebote mit Brands for Students:** Profitieren Sie von attraktiven Rabatten und Vorteilen bei zahlreichen Top-Marken.

So machen wir Ihren Weiterbildungsweg noch wertvoller!

NÄCHSTER START

Standort

Aarau



HKV
A A R A U

Nr

18777

Start

30. Mai 2026

Dauer

3 Semester

Preis

CHF 15'290.00

-> 50 % Rückerstattung (siehe Preisinfo)

Wann

Präsenzunterricht: Samstag, 08.00 - 11.30 Uhr (vereinzelt Samstagnachmittag)

Onlineunterricht: Mittwoch, 18.00 - 21.30 Uhr

Infoanlässe

Online Nr: 18826 8. April 2026, 12:30 Uhr

Aarau Nr: 18821 23. April 2026, 18:30 Uhr

Online Nr: 18827 18. Mai 2026, 18:30 Uhr

Online Nr: 18828 17. Juni 2026, 12:30 Uhr

Aarau Nr: 18822 20. August 2026, 18:30 Uhr

Online Nr: 18829 27. August 2026, 18:30 Uhr

Aarau Nr: 18823 22. Oktober 2026, 18:30 Uhr

Online Nr: 18830 9. Dezember 2026, 12:30 Uhr