



VERBAND SCHWEIZERISCHER  
KADERSCHULEN

## Prüfungsordnung für die berufliche Weiterbildung

### Sachbearbeiter Marketing/Verkauf VSK Sachbearbeiterin Marketing/Verkauf VSK

Gesamtschweizerisch anerkannter Abschluss VSK

Ausgabe 2014

© **VSK** Verband Schweizerischer Kaderschulen

#### **VSK**

Verband Schweizerischer Kaderschulen

Albisriederstr. 252

8047 Zürich

T +41 44 764 24 27

info@vsk-fsec.ch, www.vsk-fsec.ch

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Organisation, Berufsbild, Zielgruppe, Ausbildungsart .....</b>	<b>3</b>
1.1 Ausbildungs- und Prüfungsorganisation .....	3
1.2 Berufsbild .....	3
1.3 Zielgruppe und Voraussetzungen .....	4
1.4 Dauer und Ausbildungsform .....	4
<b>2. Inhalt und Kompetenzen .....</b>	<b>4</b>
<b>3. Aufgabe der Schulen .....</b>	<b>5</b>
<b>4. Prüfungswesen .....</b>	<b>5</b>
4.1 Gegenstand der Prüfung .....	5
4.2 Ort und Durchführung der Prüfung .....	5
4.3 Wiederholungen .....	5
<b>5. Geschützter Titel.....</b>	<b>6</b>
<b>6. Inkrafttreten.....</b>	<b>6</b>

Der Verband Schweizerischer Kaderschulen (VSK) bestimmt in dieser Prüfungsordnung den Bildungsgang bezüglich Ausbildung und Abschluss zum Sachbearbeiter Marketing/Verkauf VSK bzw. zur Sachbearbeiterin Marketing/Verkauf VSK.

# 1. Organisation, Berufsbild, Zielgruppe, Ausbildungsart

## 1.1 Ausbildungs- und Prüfungsorganisation

Der VSK bestimmt die für die Bildungsgänge qualifizierten Schulen und die VSK-eigene Prüfungsorganisation. Die Organisation wird auf der Homepage publiziert ([www.vsk-fsec.ch](http://www.vsk-fsec.ch)).

## 1.2 Berufsbild

Die Weiterbildung vermittelt Personen der Privatwirtschaft und der öffentlichen Verwaltung Kenntnisse im Marketing und in Verkauf. Damit haben diese Personen das Rüstzeug für anspruchsvolle Aufgaben im Bereich Marketing, Verkauf, Kommunikation, Werbung und Public Relations. Hier beraten sie ihre Führungskräfte und erledigen selbstständig wichtige Aufgaben für das Unternehmen. Sie bringen beispielsweise neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt – anschliessend begleiten sie diese wirksam. Zudem erarbeiten sie Konzepte, die sie intern sowie extern professionell kommunizieren können.

Die Diplomprüfung VSK ist stark auf die Praxis ausgerichtet. Daher wird nicht in erster Linie schulisches Wissen, sondern die Umsetzung der Theorie in die Praxis geprüft.

Inhaber und Inhaberinnen des Diploms VSK haben nachgewiesen, dass sie fähig sind, im Marketing sowie in Verkauf selbstständig zu agieren und Problemstellungen aus der Praxis situationsgerecht zu bearbeiten und zu lösen. Damit sind die Absolventen und Absolventinnen begehrte Berufsleute für attraktive Assistenz- und Sachbearbeitungsaufgaben.

Mit dieser Weiterbildung erhalten die Absolventen und Absolventinnen einen Überblick und eine Einstiegschance in das Berufsfeld. Dieses neu erworbene Wissen eröffnet nach dem Abschluss zusätzliche Perspektiven für eine weitere Spezialisierung.

Die Ausbildung dient zur Vorbereitung auf die MarKom-Prüfung. Dieser MarKom-Abschluss ist eine der Bedingungen für die Zulassung zu den eidgenössischen Berufsprüfungen für Marketingfachleute, Verkaufsfachleute, PR-Fachleute, Kommunikationsplaner/innen und Direktmarketing-Fachleute. Die dazu nötigen Zulassungsbedingungen sind bei der Trägerschaft erhältlich.

## 1.3 Zielgruppe und Voraussetzungen

Der Bildungsgang eignet sich insbesondere für:

- Personen mit abgeschlossener Berufslehre oder gleichwertiger Ausbildung
- Mitarbeitende in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation, Werbung und Public Relations (PR)
- Mitarbeitende im Aussendienst
- Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende in den Bereichen Marketing und Kommunikation

Eine fachspezifische Berufserfahrung ist nicht nötig.

Wichtig sind der Wille, das im Bildungsgang erworbene Grundwissen und die erforderlichen Kompetenzen, in der Praxis anzuwenden.

Die Schulen geben im Einzelfall Empfehlungen ab und entscheiden über die Zulassung – vor allem wenn eine anschließende Weiterbildung angestrebt wird.

## 1.4 Dauer und Ausbildungsform

Die Dauer des Bildungsganges wird durch die schulspezifische Ausbildungsform bestimmt. Diese könnte sein:

- Wöchentliche Tages-/Abendkurse
- Modulare Ausbildung
- Blockunterricht in ganzen Wochen

## 2. Inhalt und Kompetenzen

Der Bildungsgang vermittelt den Inhalt und damit Handlungskompetenzen – beschrieben als Fach-, Selbst und Sozialkompetenzen – für das Fachgebiet. Die Inhaber und Inhaberinnen des Diploms VSK zeichnen sich damit wie folgt aus:

- Sie verfügen über die erforderlichen Kenntnisse und Kompetenzen, um im Bereich Marketing/Verkauf/Kommunikation zu arbeiten.
- Sie können im Bereich Marketing/Verkauf/Kommunikation in administrativer Sachbearbeitung die Führungskräfte zielführend unterstützen und kompetent beraten.
- Sie verfügen über Fachkenntnisse zu den Bereichen Betriebswirtschaft, Recht, Volkswirtschaft, Marketing, Marketing-Kommunikation, Verkauf/Distribution und Public Relations.
- Sie können selbstverantwortlich Probleme im Berufsumfeld lösen und erbringen gegenüber den Anspruchsgruppen die geforderte Leistung.
- Sie zeigen sich belastbar, nachhaltig, dienstleistungsorientiert und kommunizieren situationsgerecht im Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden.
- Sie haben die Fähigkeit abstrakt und vernetzt zu denken, können analysieren und sind kreativ.

- Sie können sich rasch in ihrem Aufgabengebiet eine Übersicht verschaffen, Fragestellungen korrekt erfassen, um dann die Aufgaben in der richtigen Priorisierung zu bearbeiten.
- Sie übernehmen Verantwortung für die erledigten Teilaufgaben im Bereich Marketing/Verkauf/Kommunikation.
- Sie können ihre Arbeitsergebnisse und ihr Verhalten analysieren, reflektieren und laufend optimieren bzw. flexibel auf Veränderungen anpassen.

### **3. Aufgabe der Schulen**

Die Aufgabe der VSK zugelassenen Schulen ist es, im Bildungsgang die nötigen Kompetenzen und Inhalte zu vermitteln.

## **4. Prüfungswesen**

### **4.1 Gegenstand der Prüfung**

In den Prüfungen ist nachzuweisen, dass die Kompetenzen nach Ziffer 2 der Prüfungsordnung erfüllt werden.

Die Prüfungen werden vom VSK zentral erstellt und den Schulen zur dezentralen Durchführung zur Verfügung gestellt. Es dürfen ausschliesslich diese Serien verwendet werden.

### **4.2 Ort und Durchführung der Prüfung**

Die Diplomprüfungen werden in der Regel zweimal jährlich durchgeführt.

Die Prüfungsorte und Prüfungstermine werden von der Schule bzw. deren Prüfungskommission festgelegt und den Studierenden mitgeteilt.

### **4.3 Wiederholungen**

Jede Prüfung kann zweimal wiederholt werden. Der Zeitraum der Wiederholung wird von der jeweiligen Prüfungsorganisation festgelegt.

## 5. Geschützter Titel

Der erfolgreiche Abschluss führt zum geschützten Titel:

- **Sachbearbeiter Marketing/Verkauf VSK**
- **Sachbearbeiterin Marketing/Verkauf VSK**
  
- Französischsprachige Titelbezeichnung: Assistant en marketing et vente FSEC
- Italienischsprachige Titelbezeichnung: Assistente marketing e vendita ASSM
- Englischsprachige Titelbezeichnung: Marketing and Sale Assistant SAMS

## 6. Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung wurde von der Mitgliederversammlung am 29. September 2014 genehmigt und rückwirkend auf den 1. Juli 2014 in Kraft gesetzt.

VSK Verband Schweizerischer Kaderschulen  
[www.vsk-fsec.ch](http://www.vsk-fsec.ch)