

Factsheet Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf

Abschluss	Vom VSK anerkannter, geschützter Titel
Berufsbild	Diplomierte Sachbearbeiter/-innen Marketing und Verkauf arbeiten im Umfeld von Marketing und Verkauf, unterstützen Marketing- und Verkaufsleiter/-innen bei ihren Tätigkeiten und erledigen selbständig wichtige Aufgaben für das Unternehmen. Sie bearbeiten unternehmerische Fragestellungen und Problemstellungen aus der Praxis situationsgerecht und helfen Lösungen zu finden. Sie bringen ein Verständnis für das Unternehmen und sein Umfeld in seiner Ganzheit auf. Sie sind in kleineren, mittleren und grossen Unternehmen tätig. In kleinen und mittleren Unternehmen übernehmen sie verantwortungsvolle Umsetzungsaufgaben, in grösseren unterstützen sie zudem vor- und nachgelagerten Bereiche. Sie erarbeiten Konzepte, die sie intern sowie extern professionell kommunizieren können.
Zielgruppe	 Studierende mit abgeschlossener Berufslehre oder gleichwertiger Ausbildung Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende und Mitarbeitende in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation, Werbung und Public Relations (PR) Mitarbeitende im Aussendienst
Inhalt	 Sie verfügen über die erforderlichen Kenntnisse und Kompetenzen, um im Bereich Marketing, Verkauf und Kommunikation zu arbeiten. Sie können im Bereich Marketing, Verkauf und Kommunikation in administrativer Sachbearbeitung die Führungskräfte zielführend unterstützen und kompetent beraten. Sie verfügen über Fachkenntnisse in allen Bereichen gemäss separater Wegleitung. Sie können selbstverantwortlich Probleme im Berufsumfeld lösen und erbringen gegenüber den Anspruchsgruppen die geforderte Leistung. Sie zeigen sich belastbar, nachhaltig- und dienstleistungsorientiert und kommunizieren situationsgerecht im Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden. Sie besitzen die Fähigkeit, abstrakt und vernetzt zu denken, können analysieren und sind kreativ. Sie können sich rasch in ihrem Aufgabengebiet eine Übersicht verschaffen und Fragestellungen korrekt erfassen, um dann die Aufgaben in der richtigen Priorisierung zu bearbeiten. Sie übernehmen Verantwortung für die erledigten Teilaufgaben im Bereich Marketing, Verkauf und Kommunikation. Sie können ihre Arbeitsergebnisse und ihr Verhalten analysieren, reflektieren und laufend optimieren bzw. flexibel auf Veränderungen anpassen.
Prüfungsfächer 240 Lernstunden empfohlen	 Betriebswirtschaft Volkswirtschaft Recht Marketing Verkauf Kommunikation Projekt- und Selbstmanagement
Anschluss-	Der Inhalt entspricht einem soliden Marketing-Grundwissen mit einer Spezialisierung

Anschlussmöglichkeiten

Der Inhalt entspricht einem soliden Marketing-Grundwissen mit einer Spezialisierung im Verkauf. Das neu erworbene Wissen eröffnet nach dem Abschluss attraktive Perspektiven für eine weitere Spezialisierung insb. in Richtung Marketingfachfrau/mann mit eidgenössischem Fachausweis.

Der Abschluss ist schweizweit bei Arbeitgebern anerkannt.

VSK, Verband Schweizerischer Kaderschulen, www.vsk-fsec.ch.

Der VSK ist der bedeutenste Kaderschulverband der Schweiz. Die Mitgliedschulen beraten Sie gerne auf Ihrem Bildungsweg.

VSK Verband Schweizerischer Kaderschulen Belpstrasse 41 3007 Bern T +41 31 550 09 08 info@vsk-fsec.ch, www.vsk-fsec.ch