

**ibW**

Höhere Fachschule  
Südostschweiz

Meine Schule. Meine Zukunft.



# Marketing, Verkauf und Kommunikation

Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf [edupool.ch](http://edupool.ch) | Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis  
Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis | Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom | Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom  
Digital Marketing Manager mit ibW-Zertifikat | Kommunikationsdesigner/-in | Visual Merchandising | Prüfungstraining

# Inhaltsverzeichnis

Herzlich willkommen an der ibW	3
Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch	4
Prüfungstraining Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch	5
Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis	6
Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	7
Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom	8
Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom	9
Digital Marketing Manager mit ibW-Zertifikat	10
Vorkurs Marketing, Kommunikation und Verkauf (im Selbststudium)	11
Kommunikationsdesigner/-in	12
Visual Merchandising	13
Erfolgsgeschichte	14
Ihre Ansprechpartner	15

## Impressum

Redaktion/Gestaltung/Lektorat: ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, 7001 Chur

Fotos: ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, 7001 Chur

Druck: Aimara AG, 7000 Chur

Auflage: 50 Exemplare

Erschienen: September 2020

Version: 20-03

Änderungen jeglicher Art vorbehalten

# Herzlich Willkommen an der ibW

Sie arbeiten bereits in der faszinierenden Welt des Marketings, Verkaufs oder der Kommunikation oder träumen davon, in diesem Bereich Fuss zu fassen? Sie möchten in diesem Bereich weiterkommen und sich fundiertes Wissen aneignen? Dann sind Sie bei uns goldrichtig, denn keine andere Schule in der Region Südostschweiz deckt den Bereich Marketing und Verkauf so umfassend und erfolgreich ab, wie die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz.

Folgende Stufen werden im 2021 angeboten:


Eidg. Abschluss	ibW-Zertifikat	
Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom	Digital Marketing Manager	Stufe Führung
Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis	Kommunikationsdesigner/-in	Stufe Fachkraft
Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch	Visual Merchandiser/-in	Stufe Assistenz
	Vorkurs Marketing, Kommunikation und Verkauf	Vorbereitende Kurse
	Weitere Kurse und Seminare finden Sie auf <a href="http://www.ibw.ch/seminare">www.ibw.ch/seminare</a>	

Neue Lehrgänge und Kurse sind für 2022 geplant. Bleiben Sie informiert unter [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch) oder auf unserer Facebook Seite.

Stärken Sie jetzt Ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen und schaffen Sie sich die Basis für Ihre weitere berufliche Karriere. Kurzum: Steigern Sie Ihre Marktfähigkeit und Ihren Marktwert mit einer soliden Weiterbildung an der ibW Höhere Fachschule Südostschweiz. Noch nicht überzeugt? Dann schauen Sie unsere Erfolgsgeschichte auf der vorletzten Seite dieser Broschüre an.

Egal welches Ziel Sie anvisieren, wir begleiten und unterstützen Sie gerne auf der spannenden Reise durch die Welt des Marketings, der Kommunikation und des Verkaufs.

Wir freuen uns auf Sie



Nathalie Torri

Fachvorsteherin Marketing und Verkauf

# Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch

## Auf einen Blick

### Daten und Unterrichtsorte

*Variante 1 (Sargans und Ziegelbrücke) komfort:*

Schulbeginn jährlich im März

*Variante 2 (Chur) kompakt:*

Schulbeginn jährlich im

September

*Variante 3 (Sargans) kompakt:*

Schulbeginn jährlich im

September

### Dauer

*Variante 1 komfort:*

berufsbegleitend,

2 Semester

*Varianten 2 und 3 kompakt:*

berufsbegleitend,

1 Semester

Total ca. 150 Lektionen

### Unterrichtstage

*Variante 1:*

Mittwochabend (18.00 bis 21.15 Uhr)

*Variante 2:*

Freitag, ganzer Tag (08.30 bis 16.00 Uhr)

*Variante 3:*

Donnerstagabend (18.00 bis 21.15 Uhr) sowie an jedem zweiten Samstag (08.30 bis 16.00 Uhr)

### Anmeldeschluss

*Variante 1:*

jeweils im Februar

*Varianten 2 und 3:*

jeweils im August

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten (inkl. Lehrmittel)

Total CHF 3'600, Preisänderungen vorbehalten.

Exkl. Prüfungstraining, exkl. externe Prüfungsgebühren.

### Abschluss

*Schweizweit anerkannt:*

Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch

*intern ibW:*

Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf mit ibW-Zertifikat

### Kontakt

Chiara Herrmann

Telefon 081 403 34 48

chiara.herrmann@ibw.ch

www.ibw.ch

Der Bildungsgang «Sachbearbeiter/-in Marketing & Verkauf edupool.ch» bietet Zugang in die faszinierende Welt des Marketing und Verkauf. Dieser Lehrgang vermittelt die nötigen Kompetenzen sowie fundierte Grundlagenkenntnisse in den Bereichen Marketing, Produkt- und Preisgestaltung, Verkauf, Marketingkommunikation, Projekt- und Selbstmanagement sowie Präsentationstechnik.

Mit diesem Bildungsgang erwerben Sie zudem die notwendige Basis für eine anschliessende, verkürzte Weiterbildung auf Stufe eidg. Fachausweis für Marketing- und Verkaufsfachleute.

### Zielpublikum

Angesprochen sind Personen, auf die mindestens eine Beschreibung zutrifft. Umso besser, wenn es sogar mehrere sind.

- Mitarbeitende mit Aufgaben in Marketing, Werbung, im Kundenservice oder Verkauf
- Assistent/-innen von Geschäfts-, Marketing- oder Verkaufsleiter/-innen, Key-Account- oder Product-Manager
- Absolvent/-innen einer Berufslehre, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen
- Mitarbeitende im Detailhandel, die ihre Kernkompetenzen erweitern oder sich neu orientieren wollen
- Mitarbeitende im Innen- oder Aussendienst, die den Kundenkontakt effizienter und erfolgreicher gestalten wollen
- Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende in diesem Berufsfeld
- Praktiker/-innen, die sich umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen wollen
- Personen, die solide Grundlagen für eine weiterführende Ausbildung im Bereich Marketing und Verkauf erarbeiten wollen

### Inhalte

Folgende Kernfächer werden unterrichtet und geprüft:

- Marketinggrundlagen
- Produkt- und Preisgestaltung
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution
- Projekt- und Selbstmanagement
- Präsentationstechnik
- Grundlagen Rechnungswesen

Zur optimalen Vorbereitung auf die externe Diplomprüfung von edupool.ch werden separate Prüfungstrainings angeboten.

### Aufnahmebedingungen

Empfohlen, jedoch nicht zwingend:

- Diplom der Handelsschule edupool.ch oder kaufmännische oder gleichwertige Grundbildung
- erste Praxiserfahrung im Marketing und Verkauf von Vorteil
- kaufmännische Vorkenntnisse
- mindestens zwei Jahre allgemeine Berufspraxis
- gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1)

### Kosten

Entscheiden Sie sich nach dem Zertifikatslehrgang die weiterführende Ausbildung zur eidg. Berufsprüfung zu absolvieren, dann werden Ihnen bis zu 50% der Gesamtkosten (inkl. Zertifikatslehrgang) vom Bund zurückvergütet!\* Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme des Prüfungstrainings und der externen Prüfungsgebühren, welche direkt an edupool.ch entrichtet werden müssen.

### Kosten inklusive:

- elektronische Lernplattform
- Übungstool online marketing-easy.ch®
- alle Lehrmittel
- regelmässige online Lernkontrollen

Gültig ab: September 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

### Anschlussmöglichkeiten (an der ibW)

- Marketing- und Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
- Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
- Digital Marketing Manager
- Kommunikationsdesign
- Visual Merchandising
- Kurse und Seminare

\* Der Bund vergütet Ihnen 50% der Lehrgangskosten (max. CHF 9'500), sobald Sie die eidg. Prüfung (unabhängig vom Erfolg) absolviert und die erforderlichen Unterlagen (Zahlungsbestätigung der Schule, Wohnsitz in der Schweiz) eingereicht haben. Für Studierende mit Wohnsitz im Fürstentum Liechtenstein gilt eine andere Finanzierungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung finden Sie auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch).

# Prüfungstraining Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch

Das Prüfungstraining Sachbearbeiter/-in Marketing & Verkauf edupool.ch bereitet optimal auf die externe Diplomprüfung von edupool.ch vor. Dank jahrelanger Erfahrung in der Vorbereitung von schweizweiten Prüfungen im Marketing und Verkauf, werden den Teilnehmenden auf verständliche Art und Weise der Aufbau von den externen Prüfungen aufgezeigt und trainiert. Dabei werden echte Prüfungen aus den Vorjahren gelöst, korrigiert und in intensiven Blöcken besprochen und trainiert.

## Zielpublikum

- Absolvierende des Lehrgangs Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch bei der ibW, die die externe Diplomprüfung von edupool.ch absolvieren wollen.
- Absolvierende des Lehrgangs Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch an anderen Schulungsinstituten, die ein intensives und professionelles Training als Vorbereitung zur externen Diplomprüfung von edupool.ch absolvieren wollen.
- Absolvierende des Lehrgangs Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA bei der ibW oder an anderen Schulungsinstituten, die zusätzlich das Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch erlangen wollen. Bei externen Teilnehmenden werden die Lehrmittel zusätzlich bereitgestellt und separat in Rechnung gestellt.

## Inhalte

- Lösen von ehemaligen realen Prüfungen von edupool.ch in Echtzeit
- Korrektur und Bewertung der gelösten Prüfungen durch Experten
- Intensive Besprechung der gelösten Prüfungen
- Training zur optimalen Lösung der Prüfungen

## Aufnahmebedingungen

- Erfolgreiche Anmeldung an Diplomprüfung /-in Marketing und Verkauf edupool.ch.
- Das Prüfungstraining im Frühling bereitet auf die Prüfung im Mai vor.
- Für die externe edupool.ch-Prüfung melden sich die Teilnehmenden individuell über [www.edupool.ch](http://www.edupool.ch) an.

## Kosten

Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme der ev. zu bestellenden Lehrmittel und der externen Prüfungsgebühren, welche direkt an edupool.ch entrichtet werden.

### *Kosten inklusive:*

- elektronische Lernplattform
- Prüfungsunterlagen und Musterlösungen
- intensive Besprechungen
- individuelle Feedbacks zu den gelösten Prüfungen

## Auf einen Blick

### Daten

Schulbeginn jeweils im März

### Dauer

Bis 2 Wochen vor Diplomprüfung edupool.ch, bis zu 32 Lektionen

### Unterrichtstag und -ort

Chur, Mittwochabend (18.00 bis 21.15 Uhr)

### Anmeldeschluss

jeweils im Februar

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten

*Für ibW Studierende*

Total CHF 600 (Preisänderungen vorbehalten, ohne Lehrmittel)

*Für externe Studierende*

Total CHF 1'200 (Preisänderungen vorbehalten, ohne Lehrmittel, exkl. externe Prüfungsgebühren)

### Kontakt

Chiara Herrmann

Telefon 081 403 34 48

[chiara.herrmann@ibw.ch](mailto:chiara.herrmann@ibw.ch)

[www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

# Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis

## Auf einen Blick

### Daten

Schulbeginn beide Varianten an beiden Standorten: jährlich im März (Höhereinstieg) und September (mit Grundlagen)

### Dauer

Berufsbegleitend, 2 Semester (Höhereinstieg)  
Total ca. 320 Lektionen  
Berufsbegleitend, 3 Semester (mit Grundlagen)  
Total ca. 470 Lektionen

### Unterrichtstage und -orte

#### Variante 1 (Chur)

Freitag, ganzer Tag (08.30 bis 16.00 Uhr)

#### Variante 2 (Sargans)

Donnerstagabend (18.00 bis 21.15 Uhr) sowie jeden zweiten Samstag (08.30 bis 16.00 Uhr)

Im 2. Semester werden die Klassen nach Vertiefung neu zusammengestellt. Je nach Grösse kann der Unterricht deshalb an anderen Tagen, Zeiten und Standorten stattfinden.

### Anmeldeschluss

Jeweils ein Monat vor Schulstart.

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten (inkl. Lehrmittel und Prüfungstraining)

Total CHF 9'300, resp. CHF 12'900 mit Grundlagen (CHF 4'650, resp. CHF 6'450 nach Subventionsbeitrag Bund\*), Preisänderungen vorbehalten.  
exkl. externe Prüfungsgebühren

### Abschluss

Schweizweit anerkannt: Marketingfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis  
optional: Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch  
europäisch: Junior Marketing Manager (EQF-Niveau 4)

### Kontakt

Chiara Herrmann  
Telefon 081 403 34 48  
chiara.herrmann@ibw.ch  
www.ibw.ch

Willkommen in der faszinierenden Welt des Marketing und des Verkaufs. In diesen Bereichen sind praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeitende gefragt.

### Zielpublikum

- Mitarbeiter im Bereich Marketing und/ oder Verkauf (Productmanager, Projektmitarbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Verkäufer u.ä.) mit eigenem Verantwortungsbereich
- Selbständige oder Mitarbeiter in einem Kleinbetrieb mit breitem Aufgabenbereich
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing-/Verkaufsleitenden Produkt-Manager/-innen
- Mitarbeitende im Verkauf und Nachwuchskräfte, die sich auf eine Laufbahn im Marketingberuf vorbereiten

### Tätigkeiten

Marketingfachleute arbeiten in allen Branchen. Die Marketingfachleute tragen mit ihrer Arbeit wesentlich zur Erhaltung und Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bei.

### Inhalte

- Selbst- und Projektmanagement
- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Konzepte erstellen
- Digitales Marketing betreuen
- Kommunikationsinstrumente realisieren
- Erfolgskritische Situationen meistern
- zielgruppengerechte Präsentation halten
- Fachgespräche führen

### Aufnahmebedingungen

An die eidg. Prüfung zugelassen, wird wer

- den Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufs mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung erbringt oder ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, ein Diplom einer staatlich anerkannten, mindestens dreijährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt und über mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt und

oder

- den Nachweis eines eidgenössischen Berufsattests (EBA) eines Berufs mit mindestens zweijähriger beruflicher Grundbildung erbringt und über mindestens drei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt

Wer das Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch oder MarKom bereits erlangt hat, kann den Lehrgang in 2 Semestern absolvieren (Höhereinstieg).

### Eidgenössische Prüfungen

Die Trägerschaft für die eidg. Prüfung der Marketingfachleute ist SwissMarketing. Die Prüfungsorganisation übernimmt examen.ch.

Die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen werden jeweils im März (schriftlich) und im April/Mai (mündlich) stattfinden.

### Kosten

Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme von eidgenössischen Prüfungsgebühren, welche direkt an die Trägerverbände entrichtet werden müssen.

### Kosten inklusive

- elektronische Lernplattform
- Übungstool online marketing-easy.ch®
- alle Lehrmittel
- online Zwischentests
- mehrtägige Intensiv-Prüfungstrainings für die eidgenössische Prüfung
- Firmenausflüge / Praxis-Workshops

Beide Varianten: Die Rechnungsstellung erfolgt pro Semester. Nähere Informationen erhalten Sie bei der zuständigen Kontaktperson. Gültig ab: Februar 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

### Anschlussmöglichkeiten (an der ibW)

- Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom
- dipl. in Unternehmensführung NDS HF
- Digital Marketing Manager
- Kommunikationsdesigner/-in
- Visual Merchandising

\* Der Bund vergütet Ihnen 50% der Lehrgangskosten (max. CHF 9'500), sobald Sie die eidg. Prüfung (unabhängig vom Erfolg) absolviert und die erforderlichen Unterlagen (Zahlungsbestätigung der Schule, Wohnsitz in der Schweiz) eingereicht haben. Für Studierende mit Wohnsitz im Fürstentum Liechtenstein gilt eine andere Finanzierungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung finden Sie auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch).

# Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

Willkommen in der faszinierenden Welt des Marketing und des Verkaufs. In diesen Bereichen sind praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeiter gefragt.

## Zielpublikum

- Mitarbeiter im Bereich Marketing und/oder Verkauf (Productmanager, Projektmitarbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Verkäufer u.ä.) mit eigenem Verantwortungsbereich
- Sachbearbeitende mit Verantwortung und Aufgaben in den Bereichen Messen und Verkauf
- Assistentinnen und Assistenten von Marketing-/Verkaufsleitenden Produkt-Manager/-innen

## Tätigkeiten

Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen. Als entscheidendes Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden tragen sie grosse Verantwortung und beeinflussen massgeblich den Erfolg des Unternehmens.

## Inhalte

- Selbst- und Projektmanagement
- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen
- Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen
- Verkaufsgespräche erfolgreich führen
- zielgruppengerechte Präsentation halten
- Fachgespräche führen

## Aufnahmebedingungen

An die eidg. Prüfung zugelassen wird, wer

- den Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufs mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung erbringt oder ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, ein Diplom einer staatlich anerkannten, mindestens dreijährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt und über mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt und

oder

- den Nachweis eines eidgenössischen Berufsattests (EBA) eines Berufs mit mindestens zweijähriger beruflicher Grundbildung erbringt und über mindestens drei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt

Wer das Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch oder MarKom bereits erlangt hat, kann den Lehrgang in 2 Semestern absolvieren (Höhereinstieg).

## Eidgenössische Prüfungen

Die Trägerschaft für die eidg. Prüfung der Verkaufsfachleute ist SwissMarketing. Die Prüfungsorganisation übernimmt examen.ch.

Die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen werden jeweils im März (schriftlich) und im April/Mai (mündlich) stattfinden.

## Kosten

Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme von eidgenössischen Prüfungsgebühren, welche direkt an die Trägerverbände entrichtet werden müssen.

## Kosten inklusive

- elektronische Lernplattform
- Übungstool online marketing-easy.ch®
- alle Lehrmittel
- online Zwischentests
- mehrtägige Intensiv-Prüfungstrainings für die eidgenössische Prüfung
- Firmenausflüge / Praxis-Workshops

Beide Varianten: Die Rechnungsstellung erfolgt pro Semester. Nähere Informationen erhalten Sie bei der zuständigen Kontaktperson. Gültig ab: Februar 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

## Anschlussmöglichkeiten (an der ibW)

- Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom
- dipl. in Unternehmensführung NDS HF
- Digital Marketing Manager
- Kommunikationsdesigner/-in
- Visual Merchandising

## Auf einen Blick

### Daten

Schulbeginn beide Varianten an beiden Standorten: jährlich im März (Höhereinstieg) und September (mit Grundlagen)

### Dauer

Berufsbegleitend, 2 Semester  
Total ca. 320 Lektionen (Höhereinstieg)  
Berufsbegleitend, 3 Semester (mit Grundlagen)  
Total ca. 470 Lektionen

### Unterrichtstage und -orte

#### Variante 1 (Chur)

Freitag, ganzer Tag (08.30 bis 16.00 Uhr)

#### Variante 2 (Sargans)

Donnerstagabend (18.00 bis 21.15 Uhr) sowie jeden zweiten Samstag (08.30 bis 16.00 Uhr)

Im 2. Semester werden die Klassen nach Vertiefung neu zusammengestellt. Je nach Grösse kann der Unterricht deshalb an anderen Tagen, Zeiten und Standorten stattfinden.

### Anmeldeschluss

Jeweils ein Monat vor Schulstart.

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten (inkl. Lehrmittel und Prüfungstraining)

Total CHF 9'300, resp. CHF 12'900 mit Grundlagen (CHF 4'650, resp. 4'650 nach Subventionsbeitrag Bund\*), Preisänderungen vorbehalten. exkl. externe Prüfungsgebühren

### Abschluss

#### Schweizweit anerkannt:

Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis

optional: Diplom Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch

#### europäisch:

Junior Sales Manager (EQF-Niveau 4)

### Kontakt

Chiara Herrmann

Telefon 081 403 34 48

chiara.herrmann@ibw.ch

www.ibw.ch

\* Der Bund vergütet Ihnen 50% der Lehrgangskosten (max. CHF 9'500), sobald Sie die eidg. Prüfung (unabhängig vom Erfolg) absolviert und die erforderlichen Unterlagen (Zahlungsbestätigung der Schule, Wohnsitz in der Schweiz) eingereicht haben. Für Studierende mit Wohnsitz im Fürstentum Liechtenstein gilt eine andere Finanzierungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung finden Sie auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch).

# Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom

## Auf einen Blick

### Daten und Unterrichtsorte

Schulbeginn:  
jährlich im April  
Unterrichtsort:  
Chur

### Dauer

3 Semester, berufsbegleitend  
ca. 360 Lektionen

### Unterrichtstage und -orte

Jeden zweiten Freitag von  
18.00 bis 21.15 Uhr und  
Samstag von 08.30 Uhr bis  
16.00 Uhr.

Im 2. Semester werden die  
Klassen nach Vertiefung neu  
zusammengestellt. Je nach  
Grösse kann der Unterricht  
deshalb an anderen Tagen,  
Zeiten und Standorten statt-  
finden.

### Anmeldeschluss

Jeweils ein Monat vor Schul-  
start.

Die Studienplätze werden in  
der Reihenfolge der Anmel-  
dungen berücksichtigt. Es  
besteht kein Anspruch auf  
einen Studienplatz.

### Kosten

Total CHF 13'950, Preis-  
änderungen vorbehalten.

Der Bund vergütet den Stu-  
dierenden 50% der Kosten  
dieses Lehrgangs.

### Abschluss

Schweizweit anerkannt:  
Eidg. Dipl. Marketingleiter/-in  
Intern: Marketingleiter/-in mit  
ibW-Zertifikat  
Europäisch:  
Marketing Director  
(EQF-Niveau 7 Master)

### Kontakt

Chiara Herrmann  
Telefon 081 403 34 48  
chiara.herrmann@ibw.ch  
www.ibw.ch

Sie arbeiten bereits in einer Führungsfunktion im Marketing und haben sich die notwendigen Grundlagen des Marketings angeeignet. Sie möchten nun den nächsten Schritt in Ihrer Karriereplanung in Angriff nehmen, nämlich die Königsdisziplin: die Stufe zum/zur Marketingleiter/-in.

### Zielpublikum

Der berufsbegleitende Lehrgang richtet sich an Personen, welche sich seriös auf die eidg. Prüfung der Marketingleiter/-in vorbereiten wollen und gleichzeitig einen praxisnahen Unterricht suchen.

### Tätigkeiten

Marketingleiter/-innen tragen die Gesamtverantwortung für das Marketing eines Unternehmens. Ihr Arbeitsbereich umfasst die Steuerung sämtlicher Marketingprozesse, von der Analyse der Marktsituation über die Entwicklung der Strategien, der Gestaltung von Marktleistungen bis hin zur Bearbeitung eines Marktes.

### Inhalte

*Gemeinsame Handlungsfelder angehende Marketingleiter/-innen und Verkaufsleiter/-innen:*

- HF 1 Managementaufgaben wahrnehmen
- HF 2 Markt, Umfeld und Trends analysieren
- HF 3 Marktleistung gestalten
- HF 4 Marktbearbeitung realisieren

### Vertiefung Marketingleiter

- HF 5 Strategien und Konzepte entwickeln
- HF 6 Nachfragegenerierung steuern
- HF 7 Umsetzung sicherstellen

### Zusätzlich:

- Erfolgskritische Situationen bewältigen
- Professionelle Präsentationen durchführen
- Fachgespräche beherrschen

### Aufnahmebedingungen

Zur eidg. Prüfung wird zugelassen wer:

- einen eidgenössischen Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfungen (Marketingfachleute), ein Diplom einer anderen höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule oder ein Diplom einer Fachhochschule oder einer Hochschule besitzt

und

\* Der Bund vergütet Ihnen 50% der Lehrgangskosten (max. CHF 9'500), sobald Sie die eidg. Prüfung (unabhängig vom Erfolg) absolviert und die erforderlichen Unterlagen (Zahlungsbestätigung der Schule, Wohnsitz in der Schweiz) eingereicht haben. Für Studierende mit Wohnsitz im Fürstentum Liechtenstein gilt eine andere Finanzierungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung finden Sie auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch).

- mindestens drei Jahre Praxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Marketing oder 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 Jahr in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion, im Marketing oder Verkauf nachweisen kann.

### Eidgenössische Prüfung

Die Trägerschaft für die eidg. Prüfung der Marketingleiter/-innen ist SwissMarketing. Die Prüfungsorganisation übernimmt [examen.ch](http://examen.ch). Die schriftlichen und mündlichen eidg. Prüfungen finden jeweils im August (schriftlich) und im Oktober (mündlich) statt.

### Kosten

Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme von eidgenössischen Prüfungsgebühren, welche direkt an die Trägerverbände entrichtet werden müssen.

### Kosten inklusive

- elektronische Lernplattform
- alle Lehrmittel
- online Zwischentests
- Transferunterricht
- Mehrtägige Intensiv-Prüfungstrainings für die eidgenössische Prüfung
- Firmenausflüge/Praxis-Workshops.

Die Rechnungsstellung erfolgt pro Semester. Nähere Informationen erhalten Sie bei der zuständigen Kontaktperson. Gültig ab: April 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.



# Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom

Sie arbeiten bereits in einer Führungsfunktion im Verkauf und haben sich die notwendigen Grundlagen des Marketings und Verkauf angeeignet. Sie möchten nun den nächsten Schritt in Ihrer Karriereplanung in Angriff nehmen, nämlich die Königsdisziplin: die Stufe zum/zur Verkaufsleiter/-in.

## Zielpublikum

Der berufsbegleitende Lehrgang richtet sich an Personen, welche sich seriös auf die eidg. Prüfung der Verkaufsleiter/-in vorbereiten wollen und gleichzeitig einen praxisnahen Unterricht suchen.

## Tätigkeiten

Die Verkaufsleiter/-innen tragen die Gesamtverantwortung für das Verkauf eines Unternehmens. Sie steuern in ihrem Arbeitsbereich sämtliche Verkaufsprozesse und sind verantwortlich für die Erwirtschaftung von existenzsichernden Deckungsbeiträgen und Zuwachsraten gemäss den Unternehmenszielen.

## Inhalte

*Gemeinsame Handlungsfelder angehende Verkaufsleiter/-innen und Marketingleiter/-innen:*

- HF 1 Managementaufgaben wahrnehmen
- HF 2 Markt, Umfeld und Trends analysieren
- HF 3 Marktleistung gestalten
- HF 4 Marktbearbeitung realisieren

Sie müssen bei der Ausbildung zum Verkaufsleiter/-in zwischen zwei Vertiefungsrichtungen wählen: Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement oder Vertiefungsrichtung KAM (Key Account Management)

### *Vertiefung Verkaufsmanagement (VM)*

- HF 5 Verkaufsstrategie entwickeln
- HF 6 Offertprozess steuern
- HF 7 Verkaufsprozess steuern

### *Vertiefung Key Account Management (KAM)*

- HF 5 Offertprozess steuern
- HF 6 Projekte leiten und Lösungen entwickeln
- HF 7 Kundenbeziehungen gestalten

### *Zusätzlich:*

- Erfolgskritische Situationen bewältigen
- Professionelle Präsentationen durchführen
- Fachgespräche beherrschen

## Aufnahmebedingungen

Zur eidg. Prüfung wird zugelassen wer:

- einen eidgenössischen Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfungen (Verkaufsfachleute), 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 Marketing oder 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 Jahr in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion, im Marketing oder Verkauf nachweisen kann.

## Eidgenössische Prüfung

Siehe Marketingleiter/-in.

## Kosten

Die Kosten beinhalten sämtliche Gebühren mit Ausnahme von eidgenössischen Prüfungsgebühren, welche direkt an die Trägerverbände entrichtet werden müssen.

### *Kosten inklusive*

- elektronische Lernplattform
- alle Lehrmittel
- online Zwischentests
- Transferunterricht
- Mehrtägige Intensiv-Prüfungstrainings für die eidgenössische Prüfung
- Firmenausflüge/Praxis-Workshops.

Die Rechnungsstellung erfolgt pro Semester. Nähere Informationen erhalten Sie bei der zuständigen Kontaktperson. Gültig ab: April 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

## Auf einen Blick

### Daten und Unterrichtsorte

*Schulbeginn:*  
jährlich im April  
*Unterrichtsort:*  
Chur

### Dauer

3 Semester, berufsbegleitend  
ca. 360 Lektionen

### Unterrichtstage und -orte

Jeden zweiten Freitag von 18.00 bis 21.15 Uhr und Samstag von 08.30 Uhr bis 16.00 Uhr.  
Im 2. Semester werden die Klassen nach Vertiefung neu zusammengestellt. Je nach Grösse kann der Unterricht deshalb an anderen Tagen, Zeiten und Standorten stattfinden.

### Anmeldeschluss

Jeweils 1 Monat vor Schulstart.  
Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten

Total CHF 13'950, Preisänderungen vorbehalten.

Der Bund vergütet den Studierenden 50% der Kosten dieses Lehrgangs.

### Abschluss

*Schweizweit anerkannt:*  
Eidg. Dipl. Verkaufsleiter/-in  
*Intern:* Verkaufsleiter/-in mit ibW-Zertifikat  
*Europäisch:* Sales Director (EQF-Niveau 6 Bachelor)

### Kontakt

Chiara Herrmann  
Telefon 081 403 34 48  
chiara.herrmann@ibw.ch  
www.ibw.ch

\* Der Bund vergütet Ihnen 50% der Lehrgangskosten (max. CHF 9'500), sobald Sie die eidg. Prüfung (unabhängig vom Erfolg) absolviert und die erforderlichen Unterlagen (Zahlungsbestätigung der Schule, Wohnsitz in der Schweiz) eingereicht haben. Für Studierende mit Wohnsitz im Fürstentum Liechtenstein gilt eine andere Finanzierungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung finden Sie auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch).

# Digital Marketing Manager mit ibW-Zertifikat

## Auf einen Blick

### Daten und Unterrichtsorte

*Kurs 1 (Chur):*

Februar 2021

*Kurs 2 (Chur):*

September 2021

*Kurs 3 (Chur):*

November 2021

### Dauer

berufsbegleitend, 40 Lektionen

### Unterrichtstage

*Kurse 1 und 2:*

Samstag, 08.30 Uhr bis

16.00 Uhr (mit Mittagspause)

*Kurs 3:*

Montag bis Freitag, 08.30

Uhr bis 16.00 Uhr (mit

Mittagspause)

### Anmeldeschluss

Jeweils 1 Woche vor

Kursbeginn

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten

Lehrgang (alle Module):

CHF 1'950 (inkl. Unterlagen)

Einzelne Module (8 Lek-

tionen): CHF 450 (inkl.

Unterlagen)

### Abschluss

Digital Marketing Manager

mit ibW-Zertifikat

### Infoveranstaltung

Aktuelle Daten finden Sie

auf [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch) oder in den

Tageszeitungen

### Kontakt

Chiara Herrmann

Telefon 081 403 34 48

[chiara.herrmann@ibw.ch](mailto:chiara.herrmann@ibw.ch)

[www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

Das Internet ist heute allgegenwärtig und unsere Umwelt befindet sich in einem Umbruch, sowohl im Privatleben wie auch in der Berufswelt. Die digitale Revolution hat längst Einzug gehalten und wir alle müssen lernen, mit den Entwicklungen in den verschiedenen Lebensbereichen umzugehen.

In diesem kompakten Lehrgang lernen Sie alles, was Sie über Digital und Online Marketing wissen müssen. Anhand von Beispielen zeigen unsere Dozierenden praxisnah, wie mit Digital Marketing Kunden gewonnen werden. Bereits im Unterricht erarbeiten Sie Ideen für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

Dieser Lehrgang richtet sich an Mitarbeitenden in KMU, welche das Unternehmen mittels durchdachten Online-Marketingmassnahmen besser in der Suchmaschine Google positionieren und mit einer ausgereiften Online-Präsenz neue Leads sowie Kunden gewinnen wollen. Auch selbstständig Unternehmende erhalten in diesem Lehrgang die nötigen Inputs für den erfolgreichen Aufbau Ihres Online Marketings.

### Inhalte

*Modul 1 – Grundlagen des Digital Marketings*  
Prozess des Inbound Marketings und Customer Journey / Content-Kreation / Anforderungen Website / Blog und Newsletter

*Modul 2 – Suchmaschinenoptimierung*  
Grundlagen SEO / Onpage-Optimierung / Einsatz von Keywords / Tools für die Suchmaschinenoptimierung

*Modul 3 – Google AdWords & Google Analytics*  
Aufbau Google AdWords-Kampagne / Kampagnen Management / Google Analytics Dateninterpretation / Conversion Optimierung

*Module 4 – Social Media Marketing*  
Instagram, Facebook, Youtube, LinkedIn, Twitter Eignung und Einsatz / Social Media Werbung (Ads) / Social Media Recht

*Modul 5 – Database Marketing*  
Informationen und Daten aus Social Media generieren und verwerten / weitere Datenquellen / neues Datenschutzgesetz

### Ihr Nutzen:

- Sie kennen die Möglichkeiten, Tools und Strategien im Digital Marketing.
  - Sie wissen, wie Sie über Ihre Website wertvolle Kundendaten gewinnen können.
  - Sie haben die ersten Massnahmen für Ihre Online-Kundengewinnung ausgearbeitet
- Sie werden von 4 Dozierenden betreut. Alle Dozierenden arbeiten im entsprechenden Fachbereich – lernen Sie von Experten.

### Zielpublikum

Dieser Lehrgang richtet sich an alle, die endlich wissen wollen, wie mit cleverem Digital Marketing neue Kunden gewonnen werden können. Ob als Mitarbeiter/-in in einem KMU oder als selbstständig Erwerbende/r, wenn Sie wissen wollen, welche Möglichkeiten Ihnen Online-Kanäle und -Tools im Marketing bieten, dann sind Sie in diesem Kompaktkurs richtig.

### Aufnahmebedingungen

Grundverständnis von Marketingaktivitäten sind wünschenswert. Private oder geschäftliche Nutzung von Social-Media-Kanälen wie beispielsweise Facebook, Instagram oder LinkedIn sind ein Vorteil, jedoch keine Bedingung.

Bitte bringen Sie Ihr Notebook oder Ihren Laptop in den Unterricht mit. Sie verwenden im Unterricht Ihr eigenes Gerät.

### Kosten

Entscheiden Sie sich nach dem Vorkurs die weiterführende Ausbildung zur Fachperson oder zum Leiter zu absolvieren, dann werden Ihnen bis zu 50% der folgenden Lehrgänge vom Bund zurückvergütet.

### Anschlussmöglichkeiten (an der ibW)

- Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
- Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch
- Kurse und Seminare

# Vorkurs Marketing, Kommunikation und Verkauf (im Selbststudium)

Sie wollen sich in der faszinierenden Welt des Marketings, Verkaufs oder der Kommunikation weiterbilden und Sie möchten das rasch und flexibel machen? Dann ist dieser Vorkurs der ideale Start.

Dank diesem Vorkurs bereiten Sie sich optimal für die weiterführenden Lehrgänge wie die Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis sowie Marketing- und Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom vor.

Sie können sich auch fürs Erste auf einfache Art und Weise ein Grundwissen in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Verkauf aneignen und später eine weiterführende Ausbildung ins Auge fassen.

## Zielpublikum

Angesprochen sind Personen, auf die mindestens eine Beschreibung zutrifft:

- Personen, die den Lehrgang «Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA» absolvieren wollen, aber noch keine Grundausbildung (bspw. Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch oder MarKom) im Bereich Marketing und Verkauf absolviert haben
- Personen, die den Lehrgang «Marketing- und Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom» absolvieren wollen, aber noch keine Grundausbildung (bspw. Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch oder MarKom) absolviert haben
- Alle Personen, die sich ein Grundwissen im Marketing, Kommunikation und Verkauf im Selbststudium wollen

## Inhalte

- Marketinggrundlagen (Grundlagen, Marketingkonzept, Marktsystem, Analyse, Marktforschung, Ziele, Strategie, Marketing-Mix, Budget, Kontrolle, Produkt und Sortiment, Preis)
- Kommunikationsinstrumente (Grundlagen, Werbung, Verkaufsförderung, Direct Marketing, Eventmarketing, Sponsoring, Messen, Ausstellungen, Online Marketing, Public Relations)
- Verkauf (persönlicher Verkauf, Verkaufsplanung, Verkaufspläne, Reklamationswesen)
- Distribution (inkl. Logistik)

## Aufnahmebedingungen

Ohne weiterführende Lehrgänge: keine Personen, die anschliessend den Lehrgang «Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA» absolvieren, müssen zwingend die Bedingungen der Fachleute erfüllen. Siehe dazu Aufnahmebedingungen Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis.

Personen, die anschliessend den Lehrgang «Dipl. Marketing- und Verkaufsleiter» absolvieren, müssen zwingend die Bedingungen der Leiter erfüllen. Siehe dazu Aufnahmebedingungen Marketing- und Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom.

## Kosten

Entscheiden Sie sich nach dem Vorkurs die weiterführende Ausbildung zur Fachperson oder zum/zur Leiter/-in zu absolvieren, dann werden Ihnen bis zu 50% der folgenden Lehrgänge (ohne Vorkurs) vom Bund zurückvergütet.

*Kosten inklusive:*

- Lehrmittel
- Elektronische Lernplattform mit Online Übungen und Tests
- Lernvideos
- Support durch Fachvorsteherin

## Spezielles

Wer die externe MarKom-Zertifikatsprüfung (jeweils im März) absolvieren möchte, kann die zusätzlichen Module (ohne Unterricht)

- Recht
- Volkswirtschaft
- Betriebswirtschaft

buchen (Lehrmittel und Übungsplattform) und eine Simulationsprüfung (online) absolvieren. Nehmen Sie diesbezüglich mit uns Kontakt auf.

## Anschlussmöglichkeiten (an der ibW)

- Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
- Digital Marketing Manager
- Kommunikationsdesigner/-in
- Visual Merchandising
- Kurse und Seminare

## Auf einen Blick

### Daten und Unterrichtsorte

Modul ohne Repetition, Start frei wählbar  
Modul mit Repetition (Chur), Start frei wählbar, zusätzlich Repetitionen im Februar 2021

### Dauer

Modul ohne Repetition, berufsbegleitend.  
Modul mit Repetition, berufsbegleitend, Dauer jeweils max. 12 Monate

### Unterrichtstage

Repetitionsunterricht am Samstagvormittag (08.30 bis 13.00 Uhr) in Chur  
6./13./20. Februar 2021

### Anmeldeschluss

Modul mit Repetition:  
15. Januar 2021  
Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz. Modul wird ab 4 Studierenden durchgeführt.

### Kosten

Modul ohne Repetition:  
CHF 1'200 (inkl. Lehrmittel, Übungsplattform und Schlusstest)  
Modul mit Repetition und Schlussprüfung: CHF 2'300 (inkl. Lehrmittel, Übungsplattform, 15 Lektionen Repetitionsunterricht und Schlusstest)

### Abschluss

*Modul ohne Repetition:*  
ibW-Kursbestätigung ibW Vorkurs Marketing, Kommunikation und Verkauf  
*Modul mit Repetition:*  
ibW-Zertifikat Vorkurs Marketing, Kommunikation und Verkauf

### Kontakt

Chiara Herrmann  
Telefon 081 403 34 48  
chiara.herrmann@ibw.ch  
www.ibw.ch

# Kommunikationsdesigner/-in

## Auf einen Blick

### Daten

Schulbeginn  
jährlich Mitte August

### Dauer

berufsbegleitend, 2 Semester total 160 Lektionen

Der Lehrgang wird mit einer Praxisprüfung (Umsetzung eines grafischen Projekts inkl. Werbekonzept und Präsentation) abgeschlossen.

### Unterrichtstage

Montagabend

Der Unterricht kann vereinzelt auch an anderen Abenden stattfinden.

### Unterrichtsort

Maienfeld

### Anmeldeschluss

Erste August-Woche

Beim Anmeldeschluss wird (abhängig von der Teilnehmerzahl) entschieden, ob ein Studiengang bzw. Kurs durchgeführt werden kann. Ist die maximale Klassengrösse noch nicht erreicht, sind Nachmeldungen auch nach Anmeldeschluss möglich.

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten (inkl. Lehrmittel)

CHF 3'840 inkl. Lehrmittel, Prüfungsgebühren und virtuellem Lernraum

### Abschluss

Kommunikationsdesignerin (ibW-Zertifikat)  
Kommunikationsdesigner (ibW-Zertifikat)

### Kontakt

Melanie Norato  
Telefon 081 403 34 31  
melanie.norato@ibw.ch  
www.ibw.ch

## Ziel

Im kompakten Zertifikatslehrgang Kommunikationsdesigner/-in erlernen Teilnehmende praxisnahes, grafisches Handwerk mit Substanz.

## Zielpublikum

- Interessierte, die im Alltag grafische Arbeiten zu erledigen haben und sich ein qualifiziertes Basiskönnen dazu erarbeiten wollen.
- Junge Berufsleute, die in die grafischen Branchen einsteigen und eine kompakte und solide Grundausbildung absolvieren wollen.
- Quereinsteiger/-innen, die ein Flair für Computergrafik/-publishing haben und sich breit gefächertes, fundiertes Wissen und Können aneignen wollen.

## Ihr Einstieg ins Grafik Design

Egal ob klassische Werbung, Web oder Fotografie: Grafisches Design übt auf viele einen grossen Reiz aus, nicht zuletzt weil mit den heutigen Software-Möglichkeiten für alle Interessierten ungeahnte Möglichkeiten offen stehen.

Sie müssen oder möchten Drucksachen korrekt umsetzen, interessieren sich für Photoshop und Co. oder wollen allgemein visuell kreativ tätig sein? Dann ist dieser Grundlagenkurs genau das richtige für Sie! Dieser Kurs hebt Teilnehmende über das Durchschnittskönnen hinaus und ermöglicht neue Perspektiven im Bereich Grafik und Design.

## Aufnahmebedingung

Zugelassen sind Interessentinnen und Interessenten ab 18 Jahren.

## Kosten

Gültig ab: September 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung, Subventionsanpassungen und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

Kosten inklusive:

- elektronische Lernplattform
- Prüfungsgebühren
- Betreuung Abschlussarbeit

## Prüfungsleistung

Sie schliessen den Zertifikatslehrgang mit einem Marketing- und Designkonzept sowie dem Grafik-Design von mindestens drei Kommunikationsmitteln (fiktives oder reales Projekt) mit Kurzpräsentation vor der Klasse ab.

## Inhalte

- Grundlagen Marketing und Kommunikation
- Software:
  - Adobe Photoshop
  - Adobe InDesign
  - Adobe Illustrator
  - Adobe Acrobat
- Basiswissen:
  - Designgeschichte
  - Farben- und Formenlehre
  - Schriftenlehre
  - Corporate Identity
  - Digitalfotografie
  - Drucktechnik
  - Werbetext
  - Kreativitätstechnik/-training
- Online-Werbung
- Projektplanung / Präsentationen / Prüfung

Die grundlegendsten Funktionen der Adobe-Softwarepalette werden vorausgesetzt. Für Anfänger wird im September an zwei zusätzlichen Abenden ein entsprechender Grundlagenvorkurs angeboten.

Für die Projektarbeiten wird ein leistungsfähiger Laptop (PC oder Mac) empfohlen.

## Besonderes

Citrix-Online-Zugang auf unsere Lernumgebung und alle benötigten Programme.

## Anschlussmöglichkeiten

- Digital Film & Animation
- Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch
- Marketingfachleute mit eidg. FA
- Verkaufsfachleute mit eidg. FA
- Spezialisierungssemester in Marketing, Verkauf oder Kommunikation

## Infoveranstaltung

Aktuelle Daten finden Sie auf unserer Homepage [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch) oder in den Tageszeitungen.

# Visual Merchandising

Wie überzeugen Sie den Kunden auf der Verkaufsfläche durch eine richtige Produkteplatzierung und Kundenführung? Wie nutzt man Gebäudefassaden, Schaufenster, Eingangsbereiche, und wie gestaltet man die Verkaufsräume aufteilung? Visual Merchandiser/-innen sind in der Lage, Präsentationsformen und -regeln im Schaufenster und auf der Verkaufsfläche sowie die Beleuchtung optimal zu nutzen und die Sinne anzusprechen. Die praxisorientierte und professionelle Ausbildung schafft die Voraussetzung, um die Studierenden als Fachkräfte im Bereich «visuelles Verkaufen» und der Warenpräsentation zu qualifizieren und den Anforderungen des dynamischen Detailhandels gerecht zu werden.

## Ziel

Absolvierenden dieses Lehrgangs erhalten ein Basiswissen über «visuelles Verkaufen» und können ihre Ware verkaufsfördernd inszenieren.

## Inhalte

- Grundsätze des Visual Merchandising.
- Inszenierung von Fassaden, Schaufenster, Eingangsbereich, Verkaufsfläche und Co.
- Verkaufsorientierte Warenpräsentation am Point of Sale.
- Präsentationsformen und Präsentationsregeln
- Einsatzmöglichkeiten der unterschiedlichen Möblierungen &-Hilfsmittel.
- Grundlagen Dekomaterial, Organisation, Einsatzmöglichkeiten
- Projektplanung & Saisonplanung
- Trends finden & neue Medien.
- Ideen visualisieren und präsentieren.

## Zielpublikum

Der Lehrgang richtet sich an Praktiker (Mitarbeiter/-innen des Detailhandels, Marketing oder Ladenbauer/-innen), die an ihrem Arbeitsplatz mit Warenpräsentation zu tun haben oder auch Interessierte, die sich in Zukunft im Bereich Visual Merchandising weiterentwickeln möchten.

## Stärken des Lehrgangs

- Alleinstellungsmerkmal in der Region Südostschweiz.
- Verständnis zwischen Marketing & Verkauf.
- Erlangen des notwendigen know-how's in der Wareninszenierung.

- Praxisorientierter Unterricht
- Fokussiert auf die elementaren Inhalte.
- Wertvolle Tipps von erfahrenen, fachkompetenten Profis aus der Praxis.
- Sehr kurzer Zeitraum.

## Visual Merchandising – Das Bindeglied zwischen Marketing & Verkauf

- Differenzieren
  - Emotionalisieren
  - Aufmerksam machen
  - Interesse wecken
  - (Kauf-) Verlangen hervor rufen
  - Imagebildung
  - Frequenz steigern
  - Erhöhung der Verweildauer
  - Umsatzsteigerung
- «Visuelle Verkaufsförderung hilft, aus Passanten Kunden zu machen.»

## Voraussetzungen

Zum Ausbildungsgang wird zugelassen, wer einen der nachstehenden Ausweise besitzt:

- Abgeschlossene Berufslehre als Damenschneider/-in, Florist/-in, Ladenbauer/-in, oder im Detailhandel
- oder in vergleichbaren Berufen
- 2 Jahre Berufspraxis im Detailhandel oder Marketing ist von Vorteil

## Prüfungssystem

### Schriftliche Prüfung

- Über alle Fächer
- multiple choice

### Diplomarbeit

- Einzelarbeit
- Erstellen einer «Verkaufsfläche»
- Thema & Produkt wird von Ihnen bestimmt
- Schriftliche Arbeit von 15 – 20 Seiten

## Kosten

Gültig ab: September 2020. Anpassungen der Semesterkosten vor und während des Lehrgangs infolge Teuerung und Änderungen des Stundenplans bleiben vorbehalten.

## Infoveranstaltung

Aktuelle Daten finden Sie auf unserer Homepage [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch) oder in den Tageszeitungen.

## Auf einen Blick

### Daten

Schulbeginn  
jährlich Anfang April

### Dauer

berufsbegleitend, 1 Semester, total 108 Lektionen

### Unterrichtstag

Samstag

### Unterrichtsort

Maienfeld

### Anmeldeschluss

Letzte Februar-Woche

Beim Anmeldeschluss wird (abhängig von der Teilnehmerzahl) entschieden, ob ein Studiengang durchgeführt werden kann. Ist die maximale Klassengrösse noch nicht erreicht, sind Nachmeldungen auch nach Anmeldeschluss möglich.

Die Studienplätze werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es besteht kein Anspruch auf einen Studienplatz.

### Kosten

CHF 2'400 für Studiengebühr  
CHF 200 für Lehrmittel

### Abschluss

ibW Zertifikat Visual Merchandiserin  
ibW Zertifikat Visual Merchandiser

### Kontakt

Melanie Norato  
Telefon 081 403 34 31  
[melanie.norato@ibw.ch](mailto:melanie.norato@ibw.ch)  
[www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

## Erfolgsgeschichte

In den letzten Jahren gehörte die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz bei eidgenössischen Prüfungen stets zu den erfolgreichsten Schulen. Das einmalige Konzept von Dozierenden aus der Praxis, eine verständliche Wissensvermittlung, intensives Prüfungstraining durch erfahrene Experten und die sehr persönliche Betreuung der ibW-Mitarbeitenden

unterstützen die Studierenden erfolgreich. Wir sind überzeugt, dass auch der neue Lehrgang der Marketing- und Verkaufsleiter mit eidg. Diplom die Erfolgsgeschichte fortführen wird.

Hier einen Auszug der Erfolgsgeschichte der ibW Höhere Fachschule Südostschweiz - eidg. Abschlüsse im Marketing und Verkauf:

### **Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf edupool.ch – seit 2017 im Angebot**

- 2019** Beste Kandidatin schweizweit: Sabrina Müggler, Drittbeste Kandidatin: Melanie Lohse  
**2018** Beste Kandidatin schweizweit: Arianna Bencivenga

Erfolgsquote aller Kandidatinnen und Kandidaten deutlich höher als Schweizer Schnitt.

### **Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis**

- 2019, Marketingfachleute** Nominierung\* für ein Prüfungsfach: Arianna Bencivenga
- 2018, Verkaufsfachleute** Preis für beste Prüfung im Fach Distribution: Ruth Zweifel
- 2018, Marketingfachleute** Nominierung\* im schriftlichen Fach Marktforschung und Statistik: Stefanie Ludwig  
Nominierung\* im mündlichen Fach Marketingkonzept: Ruth Zweifel
- 2017, Verkaufsfachleute** Bester Abschluss schweizweit Verkaufsfachmann Aussendienst: Matthias Rhyner  
Preis für beste Prüfung im Fach Verkaufsprozess: Matthias Rhyner
- 2016, Marketingfachleute** Nominierung\* im mündlichen Fach Marketingkonzept: Martin Weber
- 2015, Verkaufsfachleute** Preis für beste Prüfung im Fach Selbstmanagement: Robert Giesch
- Erfolgsquote praktisch immer 100%!

\*Nominierung = unter den 3 Besten aller Kandidatinnen und Kandidaten schweizweit.



## Ihre Ansprechpartner



**Nathalie Torri**

Fachvorsteherin Lehrgänge Marketing und Verkauf  
Betriebswirtschafterin lic.rer.pol

Telefon 081 403 33 28  
nathalie.torri@ibw.ch



**Chiara Herrmann**

Kontaktperson Marketing- und Verkaufslehrgänge

Telefon 081 403 34 48  
chiara.herrmann@ibw.ch



**Melanie Norato**

Kontaktperson Lehrgang Kommunikationsdesigner/-in und  
Visual Merchandising

Telefon 081 403 34 31  
melanie.norato@ibw.ch



Höhere Fachschule  
Südostschweiz

Gürtelstrasse 48, 7001 Chur  
Telefon 081 403 33 33, [info@ibw.ch](mailto:info@ibw.ch), [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)