
Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
Examen professionnel supérieur pour chefs de vente avec diplôme fédéral
Esame professionale superiore per capi di vendita diplomati



Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter

Expertenschulung

Donnerstag, 3. September 2009
Schule für Gestaltung Bern

Themen

- Einführung *Claude J. Dubois*
- Übersicht Prüfungsmodell *Jean-Paul Zürcher*
- Konzept der Schulungen *Jörg Rösler*
- Eindrücke und Erfahrungen *Franziska Scheiwiller*
- Weiterentwicklung / Zukunft *Jean-Paul Zürcher*

Qualitätssicherung





Zertifikat

Die SQS bescheinigt hiermit, dass nachstehend genanntes Unternehmen über ein Managementsystem verfügt, welches den Anforderungen der nachfolgend aufgeführten normativen Grundlage entspricht.



SWISS MARKETING (SMC)
CH-4600 Olten

Zertifizierter Bereich

Prüfungssekretariat

Tätigkeitsgebiet

**Planung und Durchführung
 von eidg. Berufs- und Höheren Fachprüfungen**

Normative Grundlage

ISO 9001:2000 **Qualitätsmanagementsystem**

Schweizerische Vereinigung für
 Qualitäts- und Management-Systeme SQS
 Bernstrasse 101, CH-3152 Zollikofen
 Ausgabedatum: 2. August 2009

Dieses SQS-Zertifikat hat Gültigkeit
 bis und mit 1. August 2010
 Scope-Nummer: 30
 Registrierungsnummer: 33607



X. Edlermann, Präsident SQS




T. Zülke, Geschäftsführer SQS





Prüfungsorganisation

- MarKom Zulassungsprüfung
- Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
- Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
- Dipl. Marketingleiter
- Dipl. Verkaufsleiter

 www.swissmarketing.ch

Geschichte

41. Durchführung der Prüfung im 2009
4'530 Absolventen VL, 15 Key Account Manager

Durchschnittliche Kandidatenzahl 240–300

Durchschnittsalter 30-35 Jahre

Anteil Frauen ca. 10 %

8 Fachvorstände (plus 8 stellvertretende Fachvorstände)
ca. 110 Experten im Einsatz (je nach Anzahl Kandidaten)

Zweck der Prüfung

Wir wollen prüfen, ob die Kandidaten über notwendige Kompetenzen verfügen, um im Bereich absatzorientierter Funktionen eine leitende Kaderposition ausführen zu können.

Das eidg. Diplom als Verkaufsleiter soll die Gewissheit vermitteln, dass sich sein Inhaber bezüglich theoretischem Wissen und praktischem Können sowie Einsatzbereitschaft hervorgehoben hat.

An der **schriftlichen und mündlichen Prüfung** soll der Kandidat aufzeigen, dass er

1. die **Methodenkompetenz** beherrscht, dass er z.B.
 - hohe analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
 - effiziente Problemlösungs- und Entscheidungstechniken anwenden kann
2. die **Sozialkompetenz** beherrscht, dass er z.B.
 - Führungs- und Motivationsfähigkeiten
 - Durchsetzungs- und Umsetzungsvermögen aufweist

Schriftliche Prüfungsteile:

1. Führung und Organisation (4 h)
2. Unternehmensrechnung (2 h)
3. Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement (4 h)
4. Marketing und Instrumente (4 h)
5. Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling (4 h)

Mündliche Prüfungsteile:

6. Marketing: Grundlagen und Strategie (30 Min.)
7. Recht und VWL (30 Min.)
8. Verkaufsführung (30 Min.)

Basisfach "Recht und VWL"

Konzept der Expertenschulung

Auswahlverfahren

- Persönliche Auswahl der Experten
- Nur praktizierende Rechtsanwälte und Universitätsmitarbeiter
- Jahresplanung

Einsatz

- Ausgewogene Teamzusammenstellung
- Täglicher Wechsel der Teamzusammensetzung

Prüfung

- Prüfungsgespräch als Ziel
- möglichst praxisbezogen
- Spagat zwischen Zeit und Prüfungsstoff

Schulung

- Persönliche Grundschulung
- Prüfungsserien – reglementskonform und rekursresistent
- Fragen mit konkreten Antwortkriterien
- spezifische, alljährliche Weiterbildungsseminare

Qualitätssicherung

- Jährliche Überprüfung
- Entsprechende Umsetzung

Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter mit eidg. Diplom
Examen professionnel supérieur pour chefs de vente avec diplôme fédéral
Esame professionale superiore per capi di vendita diplomati



Weiterentwicklung / Zukunft

Fragen?

Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit