

Eidg. Fachausweis

Marketingfachleute (70 % Online)

Marketingfachleute sind gefragte Spezialisten und Spezialistinnen, welche in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung / Marketingkommunikation tätig sind.

Dieser Lehrgang besteht aus 70 % Online-Unterricht, 20 % im Präsenzunterricht und 10 % Selbstlerneinheiten.

NEU haben Sie nach dem 1. Modul die Möglichkeit, den zusätzlichen Abschluss zum Sachbearbeiter:in Marketing & Verkauf kv edupool zu absolvieren.

Kurzbeschreibung

Neben theoretischem Grundlagenwissen setzen wir auf einen sehr hohen Praxisbezug. Unser Bildungsangebot ist ausgerichtet für Studierende, welche bereits im Marketing oder Verkauf tätig sind und ihre Fachkompetenz festigen und vertiefen wollen.

Online Lehrgang mit Selbstlern- und Präsenzeinheiten

Der Lehrgang zum Marketingfachmann / Marketingfachfrau findet zu 70% Online (Fernunterricht) und 20 % im Präsenzunterricht statt. 10 % der Unterrichtszeit nutzen die Studierenden in Selbstlerneinheiten. Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie wählen bewusst einen Lehrgang mit einem hohen Anteil an Online-Unterricht aus. Sie profitieren dabei von mehr örtlicher und zeitlicher Flexibilität. Der Lehrgang wird in Kooperation mit den KV-Schulen aus Aarau, Basel, Bern, Luzern und Zürich durchgeführt. Die Online-Sequenzen werden gemeinsam von den Expertenteams der verschiedenen Standorte gestaltet und durchgeführt. Damit profitieren Sie von einem sehr dynamischen und umfassenden Fachwissen und werden optimal auf die Eidgenössischen Prüfungen vorbereitet.

Der Lehrgang Marketingfachmann / Marketingfachfrau ist in drei Module gegliedert. Das erste Grundlagen-Modul schliessen Sie mit der Prüfung «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» ab und haben somit bereits einen ersten schweizweit bedeutenden Abschluss erreicht.

Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool» oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins 2. Modul einsteigen (Start: Mai 2026).

Aufbau des Lehrgangs:

kv edupool - Online Lehrgang

Ausbildungskonzept Marketing und Verkaufsfachleute inkl. Sachbearbeiter M+V



Lehrgangsstart		Modul 1 SB M+V		Modul 2 VFL - MFL Basis		Modul 3 VFL - MFL Vertiefung		Modul IPT und Eidg. Prüfungen							
Regionaler Kick-Off in jeder Schule	Gemeinsamer Kick-Off an einem Standort	Unterrichtsthemen: - Marketing - Verkauf - Distribution - Werbung - Verkaufsförderung - Marktforschung - Kommunikation - Präsentation - Produkt und Preisgestaltung - Projektmanagement - Selbstmanagement - Grundlagen - Marketingkommunikation - Direct Marketing - Event Marketing - Sponsoring - Public Relations		kv-edupool Prüfung SB M+ V		Unterrichtsthemen: - Marketingkonzept - Marktanalyse - Marktleistung - Kommunikationsgestaltung - Distributionsgestaltung - Digitales Marketing - Projektmanagement - Selbstmanagement - Postkorb - Marktforschung - Statistik - Rechnungswesen - Rechtskunde		Zwischenprüfung kv-edupool		Unterrichtsthemen: Verkaufsfachleute: - Verkaufsplanung - Verkaufsgespräch - Verkaufstechnik - Rollenspiele - Präsentation und Fachgespräch Marketingfachleute: - Marketingkonzept - Digitales Marketing - Kommunikationsinstrumente - Critical Incidents - Präsentation und Fachgespräch		Zwischenprüfung kv-edupool			
Präsenz		Online		Präsenz		Online		Präsenz		Online		Präsenz			
		Modulänge Oktober bis Mai		Modulänge Mai bis Oktober		Modulänge Oktober bis März		Monat Februar		Wo W11		Monat März		Wo nach Ostern	

Zielgruppen	Sie sind in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung / Integrierte Kommunikation tätig und streben einen Karriereschritt an. Sie sind in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Marketingaufgaben konfrontiert und möchten sich auf diesem Gebiet ganz allgemein und in der Marketingplanung im Besonderen ein systematisch aufgebautes Know-how aneignen.
Berufsbild	Marketing umfasst alle Aktivitäten, die ein Unternehmen für die Marktbearbeitung einsetzt. Das beinhaltet u.a. verschiedene Planungen und Massnahmen wie Marktforschung, Produktforschung, Produktplanung und -gestaltung, Preispolitik, Werbung, Verkaufsplanung, Vertrieb, Verkaufsförderung, Kundendienst usw.

Fakten und Kosten

Webcode	MFMO												
Kompetenzstufe	C Profis												
Dauer	3 Semester												
Lernort	Hybrid												
Hinweise zum Lernort	70 % des Unterrichts findet online statt. 20 % Präsenzunterricht (v.a. im 3. Modul): dieser findet an der KV Business School in Zürich statt.												
Preis	<table> <tr> <th></th><th>Betrag CHF</th></tr> <tr> <td>Kurskosten</td><td>12'600.–</td></tr> <tr> <td>MeineLernbox (mehr Infos)</td><td>1'350.–</td></tr> <tr> <td>Gesamtpreis</td><td>13'950.–</td></tr> <tr> <td>Bundesbeitrag*</td><td>– 6'975.–</td></tr> <tr> <td>Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag</td><td>6'975.–</td></tr> </table> Der Bundesbeitrag wird vom Bundesamt für Berufsbildung und Berufshilfe (BBB) übernommen. *Bei diesem Lehrgang profitieren Sie von Bundesbeiträgen in Höhe von bis zu 50 % auf Kurs- und Lehrmittelkosten. Dies gilt nur, wenn Sie zur eidg. Prüfung antreten. Die KV Business School Zürich stellt Ihnen den Gesamtpreis in Rechnung. Sie beantragen die Rückerstattung nach absolvierter eidg. Prüfung direkt beim Bund. Infos zu Bundesbeitrag		Betrag CHF	Kurskosten	12'600.–	MeineLernbox (mehr Infos)	1'350.–	Gesamtpreis	13'950.–	Bundesbeitrag*	– 6'975.–	Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag	6'975.–
	Betrag CHF												
Kurskosten	12'600.–												
MeineLernbox (mehr Infos)	1'350.–												
Gesamtpreis	13'950.–												
Bundesbeitrag*	– 6'975.–												
Effektive Kurskosten abzüglich Bundesbeitrag	6'975.–												
Ratenzahlung	Standardmässig erhalten Sie pro Semester eine Rechnung. Auf Wunsch können Sie die Semesterrechnungen in jeweils 3 Raten bezahlen. Bei Ratenzahlung wird eine Gebühr von CHF 45.– pro Semester verrechnet. Beachten Sie dazu unsere Bedingungen für Ratenzahlungen.												
Preisinfo	Im Preis inbegriffen sind folgende Leistungen: • Neuste E-Learning-Tools • Über 20 Fallstudien nach neuem Prüfungsreglement • Vorbereitung auf die kv edupool Prüfung Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf (kv edupool Prüfungsgebühr nicht inklusive) • Zwischenprüfungen zur Standortbestimmung (Abschluss Stufe 2) • Prüfungsvorbereitung inkl. Prüfungssimulation und Korrektur (Stufe 4) • Je 4 Tage Intensiv-Prüfungstraining mündlich und schriftlich (Stufe 4) Die externen Prüfungsgebühren sind auf der Webseite des Prüfungsträgers suxxess.org publiziert.												
Anschluss	Eidg. dipl. Marketingleiter:in Eidg. dipl. Verkaufsleiter:in												

Themen

Total ca. 380 Lektionen

1. Grundlagen-Modul: Lerninhalte vom Kurs Sachbearbeiter Marketing & Verkauf

- Marketing
- Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Verkauf und Distribution
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Projekt- und Selbstmanagement

2. Basis Modul: Basiswissen in den folgenden Handlungsfeldern

- Analysen vornehmen
- Marktleistungen realisieren
- Kommunikation gestalten
- Distribution gestalten
- Selbst- und Projektmanagement betreiben

3. Vertiefungs-Modul: Vertiefungswissen Marketingfachleute in den Themen

- Konzepte erstellen
- Digitales Marketing betreuen
- Kommunikationsinstrumente realisieren

Intensiv-Prüfungstraining von kv edupool

- Als Teil von kv edupool bieten wir Ihnen die Möglichkeit, an einem Intensiv-Prüfungstraining (im Preis inklusive) teilzunehmen. [Video zum Prüfungstraining](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf folgenden Seiten:

Prüfungsordnung des Prüfungsträgers suxxess.org

Wegleitung zur Prüfungsordnung des Prüfungsträgers suxxess.org

Methodik

Der Lehrgang findet zu **70 % Online** (Fernunterricht), zu **20% im Präsenzunterricht** und zu **10 % in Form von Selbstlerneinheiten** statt. Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie bringen für diesen Lehrgang Ihr eigenes Notebook mit, das ein wichtiges Werkzeug sowohl im Online- wie auch im ergänzenden Präsenzunterricht ist. (BYOD: Bring Your Own Device)

- Sie nutzen für beide Unterrichtsformen unseren digitalen „Campus“. Dies ist ein speziell für uns angepasstes Lernmanagement-System.
- Sie finden dort jederzeit und ortsunabhängig die Unterrichtsunterlagen und alle nötigen Informationen in digitaler Form. Wir streben damit einen weitgehend papierlosen und umweltschonenden Unterricht an.
- Sie können dank E-Books in der Regel auch jederzeit auf Ihre Lehrmittel zugreifen.
- Sie erhalten während Ihrer Weiterbildung kostenlos die Microsoft 365-Anwendungen.
- Sie nutzen im Online-Unterricht Microsoft Teams, welches zum Beispiel für einzelne Unterrichtseinheiten, Besprechungen und/oder Gruppenarbeiten eingesetzt wird.

Vorteile

- Sie arbeiten und lernen hauptsächlich digital, ohne dabei auf den persönlichen Austausch und das Netzwerk zu verzichten
- Sie sparen Reisezeit und können sich so auch flexibler organisieren
- Sie profitieren von hohen Qualitätsstandards dank gebündelter Kompetenz aus Aarau, Basel, Bern Luzern und Zürich.
- Sie bauen sich ein Netzwerk mit Teilnehmenden aus der ganzen Deutschschweiz auf.

Bildungsziele

Mit diesem Bildungsgang erwerben Sie alle notwendigen Kenntnisse für die Spezialisierung im Marketing oder Verkauf. Sie erhalten die Grundlagen, um qualifizierte Aufgaben selbstständig ausüben zu können, und Sie legen die Basis für eine Karriere in Marketing, Kommunikation und Verkauf.

Zulassung und Prüfung

Voraussetzungen

Was sollten Studierende in diesem Onlinelehrgang mitbringen:

- Hohe Selbstverantwortung
- Digitale Affinität
- Gewohnt in einer digitalen Umgebung zu arbeiten
- Vertraut mit Onlinesystemen
- Stabile Internetverbindung am gewünschten Ort
- Bring your own device (BYOD): Sie bringen ein eigenes Notebook mit

Die Zulassung zur eidg. Prüfung erhält, wer:

- den Nachweis eines eidg. Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule,
- ein Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule erbringt
- oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt

UND

- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **2 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt. Wer den Lehrgang «Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf, edupool» oder das «KV-Bildungsgruppe-Zertifikat Marketing und Verkauf» abgeschlossen hat, wird bereits mit einer Berufspraxis von über 15 Monaten zugelassen.

Zur eidg. Prüfung wird ebenfalls zugelassen, wer:

- den Nachweis eines eidg. Berufsattests (EBA) eines Berufes mit mindestens 2-jähriger beruflicher Grundbildung erbringt

UND

- bis zum **Zeitpunkt der Anmeldung** an die eidg. Abschlussprüfungen über mindestens **3 Jahre einschlägige Berufspraxis** verfügt.

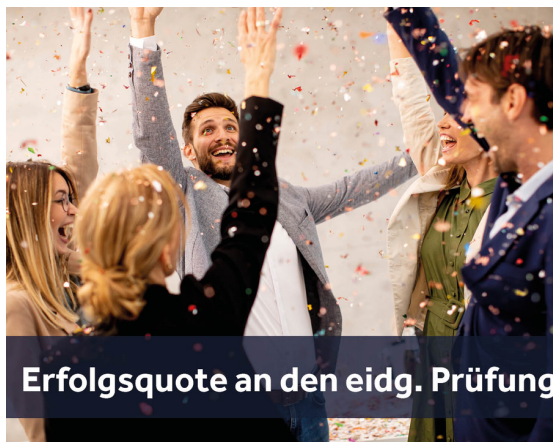
Vergleich Ihres Abschlusses auf Europa-Niveau:

Europäische Zertifikate für Schweizer Marketing- und Verkaufsfachleute: Lassen Sie nach Ihrem erfolgreichen Abschluss Ihren eidg. Fachausweis europäisch zertifizieren.

Mehr Infos finden Sie hier: [EMC](#)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie hier:

- [Prüfungsordnung und Wegleitung des Prüfungsträgers suxxess.org](#)



**Marketingfachleute mit eidg.
Fachausweis**

100 % Erfolgsquote!

Erfolgsquote an den eidg. Prüfungen 2025

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

Dienstag & Donnerstag*(Online) 17.45-21.00 h

Erster Kurstag 24.10.2026

Letzter Kurstag 01.04.2028

Kick-off: Samstag, 24.10.2026.

1. und 2. Semester: Dienstag **und** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr

*3. Semester: Dienstag **oder** Donnerstag Online-Unterricht 17.45 - 21.00 Uhr. Zusätzlich einige Samstage von 09.00 - 14.00 Uhr - Standort KV Business School Zürich.

Marketingfachleute Variante Präsenzunterricht

zum [Lehrgang](#)

Details zu dieser Durchführungsvariante finden Sie auf der Angebotsausschreibung:



Luc Schleiniger

Beratung



Diane Kindlimann

Lernen Sie diesen Bildungsgang kennen

Nächste Infoanlässe

Für Details auf Datum klicken.

- [Montag, 09. März 2026, 12:00 , online](#)
- [Montag, 30. März 2026, 12:00 , online](#)

- Montag, 20. April 2026, 17:30 , online
- Montag, 11. Mai 2026, 18:30 , online
- Montag, 22. Juni 2026, 12:00 , online
- Montag, 24. August 2026, 18:30 , online
- Montag, 21. September 2026, 12:00 , online
- Montag, 02. November 2026, 12:00 , online

KV Business School Zürich
Bildungszentrum Sihlpost
Sihlpostgasse 2
Postfach
CH-8031 Zürich
T +41 44 974 30 00