



**COMMUNICATION  
ACADEMY**

# **Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom**

Vorbereitungskurs für die eidgenössische Berufsprüfung  
für Marketingleiter/-in

Communication Academy:

**Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park**

**«WER NICHT MEHR BESSER WERDEN WILL,  
HAT BEREITS AUFGEHÖRT, GUT ZU SEIN!»**

*Philip Rosenthal*



**EDUQUA**

# Inhaltsübersicht



<b>Warum dieser Kurs?</b>	<b>2</b>
<b>Welche Kursphilosophie wird verfolgt?</b>	<b>2</b>
<b>Was sind die Zielsetzungen?</b>	<b>2</b>
<b>Wer soll diesen Kurs besuchen?</b>	<b>4</b>
<b>Welches sind die Voraussetzungen?</b>	<b>4</b>
<b>Was wird geprüft?</b>	<b>5</b>
<b>Welches sind die Lerninhalte?</b>	<b>6</b>
<b>Wie erfolgt der Lerntransfer?</b>	<b>12</b>
<b>Wer sind Ihre Ansprechpartner?</b>	<b>14</b>
<b>Was erhalten Sie?</b>	<b>15</b>
<b>Wie erfolgt die Anmeldung?</b>	<b>15</b>
<b>Wer sind Ihre Ausbildungspartner?</b>	<b>17</b>
<b>Wann findet die Ausbildung statt?</b>	siehe Beilage
<b>Was muss investiert werden?</b>	siehe Beilage



## Warum dieser Kurs?

Nur ein hoher Grad an Eigenmotivation und intensives Arbeiten, selbstständig und in Gruppen, führt zum Erfolg und ist die beste Erfolgsgarantie.

Eine hohe Arbeitsbelastung und die knapp verfügbare Zeit erfordern neuartige Ausbildungskonzepte, sodass in kurzer Zeit ein hoch dotiertes Diplom erreicht werden kann.

Der Intensivkurs ist in allen Belangen auf das Bestehen der eidg. Prüfung ausgerichtet. Die in der Vergangenheit erzielten überdurchschnittlichen Erfolge durch den Kursleiter zeigen die Richtigkeit dieses auf Intensität ausgerichteten Konzeptes.

## Was sind die Zielsetzungen?

Das Bestehen der eidgenössischen Prüfung ist das deklarierte Ziel, welches durch eine eigenständige und intensive Prüfungsökonomie erreicht werden soll.

Die Teilnehmenden sollen sich hohe Fähigkeiten im konzeptionellen Arbeiten aneignen, sodass sie das Gelernte in der Praxis direkt anwenden können gemäss dem Motto:

**«Wissen hat keinerlei Wert, bevor man es nicht in die Praxis umsetzt.»**

Des Weiteren sollen folgende Ziele erreicht werden:

- Lernen aus den Erfahrungen der andern Teilnehmenden und der Dozenten, was einen zusätzlichen Mehrwert ermöglicht
- beruflichen Karrieresprung vorbereiten oder schaffen
- sich in einer positiven Atmosphäre zu einem konzentrierten und zielgerichteten Arbeiten motivieren lassen, Freundschaften schliessen sowie ein persönliches Netzwerk aufbauen



# 4

## Wer soll diesen Kurs besuchen?

Alle Interessentinnen und Interessenten, die sich für eine fundierte Kaderausbildung in der Marketing- und Unternehmensführung interessieren und das Diplom zum eidg. Marketingleiter zielgerichtet anstreben wollen,

- mit dem Ziel, sich ein fundiertes Wissen in der Marketing- und Unternehmensführung zu erwerben,
- um sich auf die eidgenössische Berufsprüfung für Marketingleiter vorzubereiten und diese zu bestehen,
- als Basis für einen Karrieresprung gemäss dem Motto:  
«Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen» (Benjamin Franklin),
- in einer einmaligen Schulungsatmosphäre, die einen effizienten Lerntransfer maximal unterstützt.

## Welches sind die Voraussetzungen?

Grundsätzlich können alle teilnehmen, die sich für eine intensive und konzentrierte Ausbildung in der Marketing- und Unternehmensführung interessieren.

Wer die eidgenössische Prüfung absolvieren will, muss die nachstehend aufgeführten Bedingungen erfüllen.

### Zur Prüfung wird zugelassen, wer

**a)** ein Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundausbildung, das Diplom einer vom BBT anerkannten Handelsmittelschule oder ein Maturitätszeugnis und mindestens eine sechsjährige Praxis, davon 3 Jahre in einer leitenden Funktion im Marketing, nachweisen kann,

oder

**b)** einen eidgenössischen Fachausweis im Bereich der branchenspezifischen Berufsprüfungen, ein Diplom einer höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule, einer Fachhochschule oder einer Hochschule besitzt und mindestens eine dreijährige Praxis in einer leitenden Funktion im Marketing nachweisen kann.



# 5

## Was wird geprüft?

Gemäss Prüfungsordnung werden an der eidgenössischen Berufsprüfung für Marketingleiter folgende Fächer geprüft:

### Schriftliche Prüfungen

- Strategisches Marketing
- Operatives Marketing
- Führung und Organisation
- Unternehmensrechnung
- Marktforschung und Informationsmanagement

### Dauer

- 4 Stunden
- 4 Stunden
- 4 Stunden
- 2 Stunden
- 4 Stunden

### Mündliche Prüfungen

- Strategisches Management
- Marketing: Grundlagen und Strategie
- Recht und Volkswirtschaft

### Dauer

- 30 Minuten
- 30 Minuten
- 30 Minuten



## Welches sind die Lerninhalte?

Innerhalb von 15 Monaten (inkl. Repetitorium) wird den Absolventen in rund 300 Lektionen der notwendige Stoff für das Bestehen der eidgenössischen Berufsprüfung für Marketingleiter vermittelt. In den einzelnen Prüfungsdisziplinen werden die nachstehend aufgeführten Schwerpunkte behandelt:

### Strategisches Marketing

In diesem Fach wird der Schwerpunkt auf die Erarbeitung einer systematischen SWOT-Analyse und Marketingstrategie gelegt. Das strategische Marketingkonzept setzt die übergeordneten Leitplanken für die operativen Konzepte und ist damit wegweisend für die Ausgestaltung der operativen Marketingkonzepte. Im Detail wird Folgendes unterrichtet:

- Marktsystem, Marketingsituationsanalyse und SWOT-Analyse
- Unternehmens- und Marketingstrategie
- Instrumente der strategischen Planung
- Markenpolitik
- internationales Marketing
- Budget und Controlling
- Briefing

### Operatives Marketing

Auf Basis der Unternehmens- und Marketingstrategie werden die operativen Konzepte zur Umsetzung formuliert. Schwerpunktthemen im operativen Bereich sind die Erarbeitung von:

- Kommunikationskonzepten
- Verkaufs- und Distributionskonzepten
- Konzepte für die Preis- und Leistungsgestaltung
- Kundenbindungskonzepten



- internem Marketing
- Briefing für Dritte
- Budgetierungs- und Kontrollplänen

### Führung und Organisation

Im Bereich der Mitarbeiterführung werden Themen behandelt wie:

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Personalmanagement
- Einsatz von internen und externen Referenten

In der Organisation und im Projektmanagement sind die Schwerpunkte:

- die Aufbau- und Prozessorganisation
- das Projektmanagement

### Unternehmensrechnung

In der Unternehmensrechnung stehen Themen an wie:

- allgemeine Grundlagen und finanzielles Rechnungswesen
- das betriebliche Rechnungswesen
- die Investitionsrechnung



# 8

## Marktforschung und Informationsmanagement

Marktforschung und Informationsmanagement beinhalten Themen, um eine fundierte und vom Markt her begründete Marketingarbeit leisten zu können.

Inhalte dieses Moduls sind:

- Grundlagen der Marktforschung
- Planung und Durchführung einer Primärforschung sowie deren Budgetierung
- Briefing an Dritte
- Statistisches Datenmaterial
- Grundlagen des Informationsmanagements
- Gestaltung von Systemen und Instrumenten des Informationsmanagements
- Anwendung von Systemen, Instrumenten und Methoden des Informationsmanagements im Marketing

## Strategisches Management

In diesem mündlich geprüften Fach werden Themen erarbeitet wie:

- Grundlagen des strategischen Managements (Aufgaben, Modelle, Vorgehen)
- Strategische Analyse, Planung, Kontrolle und Umsetzung
- Analyseinstrumente wie Portfolio, strategische Gruppen, Wertkette, 5-Kräfte-Modell von Porter, Ressourcenansatz usw.
- Neuausrichtung von Corporate und Business Strategy
- Unternehmenskultur



# 9

## Marketing: Grundlagen und Strategie

In Ergänzung zum schriftlichen Fach werden in dieser mündlichen Disziplin neben den Kenntnissen in Marketingstrategie folgende Schwerpunkte behandelt:

- Markenpolitik und Markenführung
- Käuferverhalten

## Recht und Volkswirtschaft

Bestandteile des Moduls Recht sind:

- Grundlagen des ZGB
- Vertragswesen
- Grundzüge des Gesellschaftsrechts
- Grundzüge des kommerziellen Kommunikationsrechts
- Grundzüge des Immaterialgüterrechts

In der Volkswirtschaft liegen die Themenschwerpunkte in der:

- Makroökonomie
- Mikroökonomie
- Wirtschaftspolitik



COMMUNICATIONS  
ACADEMY

Herzlich willkommen zum Kurs  
Marketingleiter-in  
Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park

# 12

## Wie erfolgt der Lerntransfer?

Mit modernster Infrastruktur in einer nicht alltäglichen Umgebung fällt das Lernen leicht. Die topmodernen Ausbildungsräume in den VIP-Lounges des St. Jakob-Parks bieten zwischen den intensiven Schulungsblöcken immer wieder eine atemberaubende Sicht auf das Spielfeld.

Die Ausbildung erfolgt nach bewährten methodischen und didaktischen Grundsätzen auf der Basis von Unterricht mit einem bestens qualifizierten Dozentenstab sowie einer speziellen Prüfungsökonomie.

### Die Prüfungsökonomie besteht aus

- zwingend notwendigem Selbststudium und Fragestunden,
- Einzelübungen und Gruppenarbeiten während des Jahres,
- Fallstudien, an denen die Teilnehmenden bereits ab Kursbeginn prüfungskonform Fälle lösen, die von den Dozenten korrigiert, bewertet und intensiv besprochen werden; es wird Wert darauf gelegt, dass die schriftlichen Prüfungsfächer bereits von Beginn an mittels Fallstudien regelmässig und prüfungskonform geübt werden können,
- Frage- resp. Repetitionstage, an denen letzte Unklarheiten sowie die fächerspezifischen Zusammenfassungen besprochen werden,
- einem schriftlichen und einem mündlichen Intensivtraining.

Ziel dieser Prüfungsökonomie ist das Vermitteln einer Prüfungssicherheit, sodass bei den Teilnehmenden schon frühzeitig Prüfungsängste und -unsicherheiten abgebaut werden können.



# 14

## Wer sind Ihre Ansprechpartner?

### Kursorganisation



#### **Esther Haas**

Direktorin der Communication Academy AG  
Mitinhaberin der Communication AG  
Marketingfachfrau

### Fachliche Verantwortung



#### **Roland Fritsche**

Lic. rer. pol. und eidg. dipl. Marketingleiter  
Unternehmer und Inhaber der  
Fritsche-Richner Consulting GmbH  
*Kursleiter Marketingfachleute und Marketingleiter/-in*

### Dozentenstab

Erfahrene Dozenten aus dem Fachhochschulbereich und solche, die seit Jahren eidgenössische Marketingausbildungskurse dozieren.



# 15

## Was erhalten Sie?

Die Teilnehmenden erhalten bei 80% Kursanwesenheit ein Kursattest und bei der Erfüllung der internen Kursprüfungen ein Kurszertifikat.

## Wie erfolgt die Anmeldung?

Mit dem beiliegenden Anmeldeformular, per Telefon/Fax auf die Nummer 061 277 00 10/19 oder online auf unserer Website [www.communication-academy.ch](http://www.communication-academy.ch)

## Und jetzt? Alles klar!

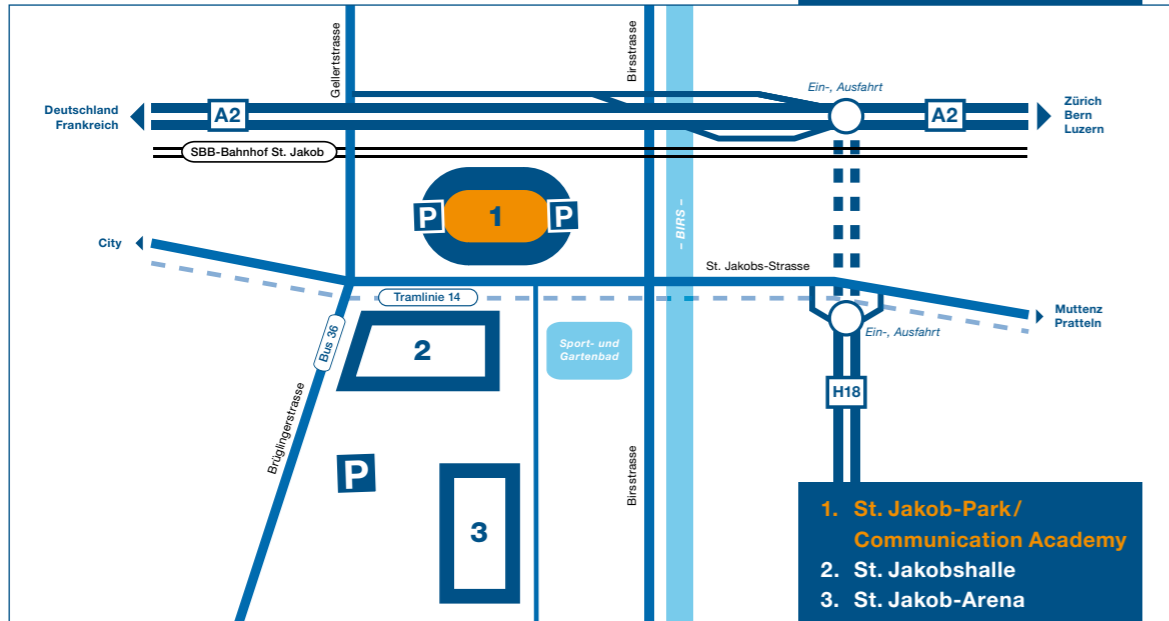
Jetzt sind Sie am Zug! Nutzen Sie Ihre Chance und profitieren Sie von einer praxisnahen und zielgerichteten Ausbildung in einer einmaligen Atmosphäre. Investieren Sie in Ihren nächsten Karrieresprung. Eine vorzügliche Amortisation und Verzinsung Ihrer Ausbildungsinvestition ist Ihnen sicher.

# 16

## Anfahrtsplan

### Infrastruktur Stadion St. Jakob-Park:

- Autobahnanschluss
- Tiefgarage mit über 700 Parkplätzen
- Tram- und Bushaltestellen
- Shopping Center mit 50 Läden
- Diverse Restaurants



1. St. Jakob-Park/  
Communication Academy
2. St. Jakobshalle
3. St. Jakob-Arena

### Wer sind Ihre Ausbildungspartner?

#### Veranstalter

Communication Academy AG

Lange Gasse 6

CH-4052 Basel

Telefon +41 61 277 00 10

Telefax +41 61 277 00 19

info@communication-academy.ch

www.communication-academy.ch

#### Kursort

Communication Academy AG

Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park

CH-4052 Basel

**Communication Academy AG**

Lange Gasse 6

CH-4052 Basel

Telefon +41 61 277 00 10

Telefax +41 61 277 00 19

[www.communication-academy.ch](http://www.communication-academy.ch)

In Zusammenarbeit mit Basel United AG Stadion-Management