



**COMMUNICATION  
ACADEMY**

# **Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis**

(vormals Marketingplaner/-in)

Communication Academy:

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

# Inhaltsübersicht

**Warum dieser Kurs?** Kein Kurs bietet in so kurzer Zeit ein so fundiertes Marketing-Know-how wie die Ausbildung zu Marketingfachleuten mit eidg. Fachausweis.

**Was sind die Ziele?** Das Bestehen der eidgenössischen Prüfung ist das deklarierte Ziel, welches durch eine eigenständige und intensive Prüfungsökonomie erreicht werden soll.

**Wer soll diesen Kurs besuchen?** Alle, die sich für eine fachlich anerkannte und breite Ausbildung im Bereich Marketing interessieren und eine Generalistenausbildung anstreben.

**Welches sind die Voraussetzungen?** Für die eidgenössische Fachprüfung sind zwingend ein gültiges Zertifikat über die bestandene Zulassungsprüfung Markom und mindestens 2 Jahre Erfahrung im Marketingbereich vorzuweisen.

**Was wird geprüft?** Schriftlich geprüft werden die Disziplinen Marketingkonzept, integrierte Kommunikation, Verkauf und Distribution, Marktforschung sowie das Rechnungswesen; mündlich Marketingkonzept, integrierte Kommunikation sowie Präsentations- und Kommunikationstechniken.

**2 Welches sind die Lerninhalte?** Betriebs- und marketingspezifische Grundlagen und das Erarbeiten von strategischen und operativen Konzepten. **9**

**4 Wie erfolgt der Lerntransfer?** Durch erfahrene Dozenten, Transferübungen und durch eine spezifische Prüfungsökonomie. **13**

**5 Wer sind Ihre Ansprechpartner?** Für die Kursadministration Frau Esther Haas, für die Fachkompetenz Herr Roland Fritsche. **14**

**7 Was erhalten Sie?** Die Teilnehmenden können ein Diplom, ein Kurszertifikat und einen Leistungsausweis erwerben. **15**

**Wie erfolgt die Anmeldung?** Mit dem Anmeldeformular, per Telefon oder online unter [www.communication-academy.ch](http://www.communication-academy.ch) **15**

**8 Wer sind Ihre Ausbildungspartner?** Communication Academy AG, Lange Gasse 6, 4052 Basel **17**

**Wann findet die Ausbildung statt?** Siehe Beilage.

**Was muss investiert werden?** Siehe Beilage.

# 2

## Warum dieser Kurs?

Im Bereich Marketing gibt es keine Ausbildung, in der die Teilnehmenden in derart kurzer Zeit ein so fundiertes Marketing-Know-how wie in der Ausbildung zu Marketingfachleuten mit eidg. Fachausweis erwerben können.

Dieser Vorbereitungskurs für die eidgenössische Berufsprüfung für Marketingfachleute vermittelt ein solides und breit abgestütztes Fachwissen für das Bestehen der eidgenössischen Prüfung und das kompetente Bestehen in einem Beruf in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Kommunikation und Public Relations.

Mit dem höheren Fachausweis öffnen sich für die Teilnehmenden weitere Karrieremöglichkeiten im Beruf und in der Weiterbildung beispielsweise mit dem Ziel des eidgenössisch diplomierten Marketingleiters.

Fachrichtungen	Marketing	Verkauf/Vertrieb	Kommunikation/ Werbung	Public Relations (PR)	Direct Marketing
<b>Abschluss</b> Höhere Fachprüfung mit eidg. Diplom	Marketingleiter	Verkaufsleiter	Kommunikationsleiter	PR-Berater	
<b>Abschluss</b> Berufsprüfung mit eidg. Fachausweis (Vertiefungslehrgänge)	Marketingfachleute	Verkaufsfachleute	Kommunikationsplaner	PR-Fachleute	DM-Fachleute
<b>Abschluss</b> Zertifikat zur Zulassung an die Berufsprüfungen	<b>Markom-Zulassungsprüfung über die gemeinsamen Grundlagenfächer (Basislehrgang)</b>				



# 4

## Was sind die Ziele?

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
- Basis für eine weitere Ausbildung in Richtung Marketing-, Kommunikations- oder Verkaufsleiter schaffen
- sich in einer positiven Atmosphäre zu einem konzentrierten und zielgerichteten Arbeiten motivieren lassen, Freundschaften schliessen sowie ein persönliches Netzwerk aufbauen



# 5

## Wer soll diesen Kurs besuchen?

Alle Interessentinnen und Interessenten, die sich für eine fachlich anerkannte und breite Ausbildung in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation, Direct Marketing und Public Relations entscheiden mit dem Ziel,

- fundiertes Wissen in allen Bereichen des Marketings zu erwerben,
- sich auf die eidgenössische Berufsprüfung für Marketingfachleute vorzubereiten und diese zu bestehen,
- sich eine Basis für eine spätere höhere Ausbildung in Marketing, Verkauf oder Kommunikation zu schaffen,
- von einer einmaligen Schulungsatmosphäre zu profitieren, die einen effizienten Lerntransfer maximal unterstützt.



# 7

## Welches sind die Voraussetzungen?

Grundsätzlich können alle Interessierten den Vertiefungslehrgang für Marketingfachleute besuchen, die sich für eine Laufbahn in allen Bereichen des Marketings das notwendige Fachwissen aneignen wollen.

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

### Zur Prüfung wird zugelassen, wer

**a)** die Markom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat (über die Gleichwertigkeit der Prüfung entscheidet die Prüfungskommission) und über mindestens 2 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung/Marketingkommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt und den Nachweis einer der nachstehenden Ausbildungen erbringt:

- eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule
- Diplom einer staatlich anerkannten, mindestens 3-jährigen Diplommittelschule
- Maturitätszeugnis (alle Typen)
- Abschluss einer staatlich anerkannten höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule
- Diplom einer höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe
- Fachausweis für Verkaufsfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute oder Direct Marketing-Fachleute

**b)** oder die Markom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat (über die Gleichwertigkeit der Prüfung entscheidet die Prüfungskommission) und über mindestens 3 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Marketing, Werbung/Marketingkommunikation, Direct Marketing, Verkauf oder Public Relations verfügt, wenn keine der unter a) genannten Ausbildungen nachgewiesen werden kann.

**c)** die Prüfungsgebühr nach Ziff. 3.4.1 der eidgenössischen Prüfungsordnung fristgerecht überwiesen hat.

**d)** eine Marketing-Tagesfachschule mit Praktikum absolviert hat.



## Was wird geprüft?

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

### Schriftliche Prüfungen

- Marketing Konzept
- Integrierte Kommunikation
- Verkauf und Distribution
- Marktforschung
- Rechnungswesen, Controlling

### Dauer

- 3 Stunden
- 3 Stunden
- 2 Stunden
- 1,5 Stunden
- 1,5 Stunden

### Mündliche Prüfungen

- Marketing Konzept
- Integrierte Kommunikation
- Präsentations- und Kommunikationstechniken

### Dauer

- 25 Minuten
- 25 Minuten
- 25 Minuten



## Welches sind die Lerninhalte?

Innerhalb von zwölf Monaten wird den Absolventen in rund 300 Lektionen der notwendige Stoff für das Bestehen der eidgenössischen Berufsprüfung für Marketingfachleute vermittelt. In den einzelnen Prüfungsdisziplinen werden die nachstehend aufgeführten Schwerpunkte behandelt:

### Marketingkonzept

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

- Marktsystem, Marketingsituationsanalyse und SWOT-Analyse
- Marketingstrategie
- Marktleistungsgestaltung
- Probleme der Preisbestimmung
- Marketingorganisation
- Zusammenarbeit mit Dritten und deren Briefing sowie
- Budget und Controlling

# 10

## Integrierte Kommunikation

Neben dem integrierten Ansatz zur Erarbeitung eines Kommunikationskonzeptes werden folgende Themen erarbeitet:

- Grundbegriffe der integrierten Kommunikation
- Planungsprozesse der integrierten Kommunikation
- Kenntnisse über den Kommunikationsmarkt der Schweiz
- Entwickeln operativer Konzepte für einzelne Kommunikationsinstrumente wie
  - Werbung
  - Verkaufsförderung
  - Sponsoring
  - Event
  - Direct Marketing
  - CRM (Customer Relationship Management)
- Briefing für Dritte
- Kommunikationsrecht sowie
- Kommunikationsforschung und -kontrolle



## Verkauf und Distribution

Im Verkauf wird der Schwerpunkt auf

- die Verkaufsanalyse und die Erarbeitung eines Verkaufskonzeptes gelegt sowie auf
- Key Account Management, ergänzt durch
- CRM und Handelsmarketingkonzepte

In der Distribution stehen Themen an wie

- Erarbeitung eines strategischen und operativen Distributionskonzeptes
- Multichannel Management
- Supply Chain Management
- Einsatz elektronischer Hilfsmittel sowie
- Marktdatenanalyse

## Marktforschung

Marktforschung und Statistik beinhalten Grundwissen, damit eine fundierte und vom Markt her begründete Marketingarbeit geleistet werden kann.

Behandelt werden folgende Themen:

- diverse Marktforschungsmethoden und deren Anwendung
- Interpretation von Marktforschungsdaten
- Briefing an Dritte
- Budgetierung in der Marktforschung
- diverse Statistikmethoden



# 12

## Rechnungswesen/Controlling

Schwerpunkt dieses Ausbildungsblocks bilden die Finanz- und die Betriebsrechnung. Im Detail werden behandelt:

- die Finanzbuchhaltung mit Bilanz und Erfolgsrechnung
- die Betriebsabrechnung mit der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung sowie mit den diversen Kalkulationsansätzen
- die Teilkostenrechnung
- Umsatz- und Kostenbudgets

## Präsentations- und Kommunikationstechniken

In diesem mündlich geprüften Fach werden Themen erarbeitet wie

- Grundlagen der Präsentationstechnik und -methodik
- Einsatz der Hilfsmittel
- Gesprächsvorbereitung und Gesprächsführung
- Verhandlungstechnik, inkl. Reklamationsbehandlung
- Kreativitätstechniken und deren Anwendung



# 13

## 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

- Einzelübungen und Gruppenarbeiten während des Jahres,
- separaten Fallstudientagen, an denen die Teilnehmenden bereits ab September ehemalige eidg. Prüfungen lösen, die von den Dozenten korrigiert, bewertet und intensiv besprochen werden,
- Frage- resp. Repetitionstagen, an denen letzte Unklarheiten sowie die fächerspezifischen Zusammenfassungen besprochen werden,
- einem freiwilligen schriftlichen und mündlichen Intensivtraining (Vorjahresfälle).

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 Kurszertifikat und bei Absolvierung der internen Kursprüfungen ein Diplom sowie einen entsprechenden Leistungsausweis.

## Wie erfolgt die Anmeldung?

Mit dem beiliegenden Anmeldeformular per Post, 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!

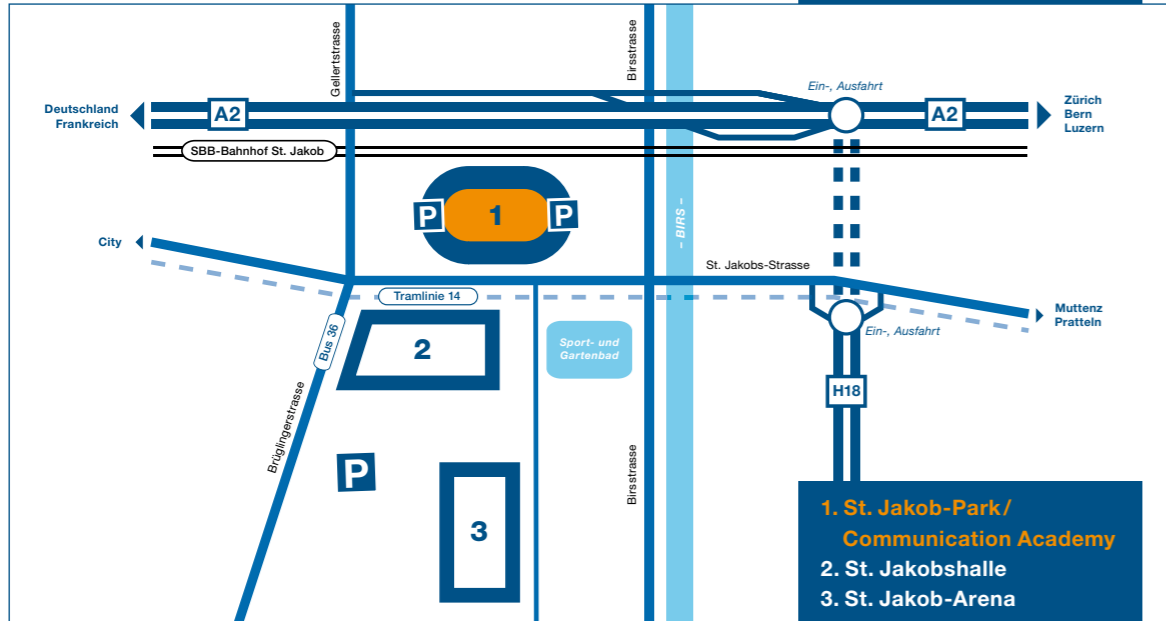
Jetzt sind Sie am Zug! Nutzen Sie Ihre Chance und profitieren Sie von einer praxisnahen Ausbildung in einer einmaligen Atmosphäre. Investieren Sie in eine solide Weiterbildung für einen zukunftssträchtigen Beruf in den Bereichen Marketing, Verkauf oder Kommunikation.

# 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

**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