



**COMMUNICATION  
ACADEMY**

# **Basislehrgang Markom**

Intensivkurs für die Markom-Zulassungsprüfung

Communication Academy:

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

**ALLE KÖNNEN - ALLE MÜSSEN!**



**EDUQUA**

# Inhaltsübersicht



<b>Warum dieser Kurs?</b>	<b>2</b>	
<b>Was sind die Zielsetzungen?</b>	<b>3</b>	
<b>Wer soll diesen Kurs besuchen?</b>	<b>3</b>	
<b>Welches sind die Voraussetzungen?</b>	<b>4</b>	
<b>Was wird geprüft?</b>	<b>4</b>	
<b>Welches sind die Lerninhalte?</b>	<b>6</b>	
<b>Wie erfolgt der Lerntransfer?</b>	<b>9</b>	
<b>Wer sind Ihre Ausbildner?</b>	<b>11</b>	
<b>Wie erfolgt die Anmeldung?</b>	<b>14</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

# 2

## Warum dieser Kurs?

Dieser Vorbereitungskurs für die Markom-Zulassungsprüfung vermittelt ein fundiertes Grundwissen als solide Basis für eine weiter gehende Ausbildung in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Kommunikation und Public Relations.

Die darauf folgenden Aufbau- und Vertiefungsmodule bilden die konsequente Weiterführung bis hin zur Berufsprüfung beispielsweise als Marketingfachleute mit eidgenössischem Fachausweis und zur höheren Fachprüfung als Marketingleiter mit eidgenössischem Diplom als Krönung.

Der modulare Aufbau erleichtert auch Nichtfachpersonen den Einstieg in die faszinierende Welt des Marketings, garantiert eine hohe Durchlässigkeit in den weiter gehenden Fachrichtungen und erlaubt es, eine Spezialisierung zeitlich optimal zu planen.



# 3

## Was sind die Zielsetzungen?

Im Kurs für die Markom-Zulassungsprüfung erwerben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer das Grundwissen für das sichere Bestehen der Prüfung. Sie erhalten Einblick in die Berufe rund um Marketing, Verkauf und Kommunikation und können dieses Grundwissen auch ohne weiter gehende Schulung sofort anwenden.

Laut den Trägerschaften verfolgt die Basisausbildung zur Markom-Zulassungsprüfung folgende Zielsetzungen:

- eine vertiefte Information zur Erleichterung des Entscheides der Berufs- und Ausbildungsrichtung
- eine unkomplizierte Basisprüfung zu Berufen aus Marketing und Kommunikation auch für Quereinsteiger
- einen erleichterten und praxisbezogenen Einstieg in Berufe aus Marketing und Kommunikation
- eine spätere Spezialisierung mit eidgenössischem Fachausweis in der gewünschten Vertiefungsrichtung

## Wer soll diesen Kurs besuchen?

Alle Interessentinnen und Interessenten, die sich für einen Berufsweg und eine fundierte Ausbildung in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Kommunikation und Public Relations entscheiden, und zwar

- unabhängig ihrer schulischen Ausbildung und ihrer bisherigen beruflichen Praxis,
- mit dem Fokus, sich gezielt auf die Markom-Zulassungsprüfung vorzubereiten und diese zu bestehen,
- als Basis für eine spätere vertiefende Ausbildung in Marketing, Verkauf oder Kommunikation,
- in einer einmaligen Schulungsatmosphäre, die einen effizienten Lerntransfer maximal unterstützt.

# 4

## Welches sind die Voraussetzungen?

Das neue Motto für eine fundierte Ausbildung in einem Marketing-, Verkaufs- oder Kommunikationsberuf heisst: «Alle können – alle müssen!» Konkret bedeutet dies, dass alle zukünftigen Absolventen einer Ausbildung für die Berufsprüfungen mit eidgenössischem Fachausweis als

- Marketingfachleute
- Verkaufsfachleute
- Kommunikationsplaner
- PR-Fachleute
- Direct-Marketing-Fachleute

ihrer Prüfungsanmeldung zwingend ein gültiges Zertifikat über die bestandene Markom-Zulassungsprüfung beifügen müssen.

Die Markom-Zulassungsprüfung steht allen Interessierten offen, unabhängig ihrer schulischen Vorkenntnisse und ihrer beruflichen Ausbildung. Einzige Bedingung ist, dass die Kandidatinnen und Kandidaten am Prüfungstag mindestens 20 Jahre alt sind und der Nachweis für die Zahlung der Prüfungsgebühr erbracht wird.

## Was wird geprüft?

Gemäss Prüfungsordnung werden an der Markom-Zulassungsprüfung folgende Fächer schriftlich geprüft:

- Grundwissen Betriebswirtschaftslehre | 40 min.
- Grundwissen Volkswirtschaftslehre | 25 min.
- Grundwissen Recht | 25 min.
- Grundwissen Marketing | 60 min.
- Grundwissen Verkauf und Distribution | 30 min.
- Grundwissen Marketingkommunikation | 30 min.
- Grundwissen Public Relations | 30 min.



# 6

## Welches sind die Lerninhalte?

In einem überschaubaren Zeitrahmen von nur gerade vier Monaten wird den Absolventen in 100 Lektionen der für die Markom-Zulassungsprüfung notwendige Stoff vermittelt. Dieser beinhaltet das Grundwissen in den Themenbereichen Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Marketing, Recht, Verkauf und Distribution, Marketingkommunikation und Public Relations. Im unmittelbaren Vorfeld der Prüfung wird ein spezielles Intensiv-Vorbereitungsseminar angeboten.

### Grundwissen Betriebswirtschaftslehre

#### Die Kursabsolventen können

- Zweck, Zielsetzung und Grundfunktionen von Unternehmen erklären sowie Unternehmensformen und deren Eigenschaften benennen,
- die Organisationsformen von Unternehmen sowie die Organisation einzelner Funktions- und Geschäftsbereiche schildern,
- die Strukturen von Bilanz, Erfolgsrechnung sowie einfachen Budgets erklären,
- einfache Kostenrechnungen, Preisberechnungen und Kalkulationen erklären.

### Grundwissen Volkswirtschaftslehre

#### Die Kursabsolventen können

- den einfachen Wirtschaftskreis erklären und darstellen,
- das Prinzip von Angebot und Nachfrage erklären und darstellen,
- Konjunkturzyklen und die Faktoren des Wirtschaftswachstums erklären und darstellen,
- die sektorielle Gliederung der Wirtschaft erklären und darstellen.



# 7

## Grundwissen Recht

#### Die Kursabsolventen können

- den Aufbau der Rechtsordnung erklären und mögliche Rechtsquellen benennen,
- ausgewählte Vertragstypen und deren Grundmechanismen (Zustandekommen, Einhaltung, Auflösung) erklären,
- das Wesen von einfachen Verträgen, Kauf-, Arbeits-, Werk- und Leasingverträgen erklären,
- die Grundlagen für die Herleitung von marketingrelevanten Gesetzestexten kennen und erklären,
- die Bedeutung von UWG, Urheber-, Patent-, Marken- und Designrecht für Problemstellungen im Marketing erklären.

## Grundwissen Marketing

#### Die Kursabsolventen können

- marketingspezifische Berufe benennen und die zugehörigen Aufgabenstellungen erklären,
- Zielsetzungen und Funktionsweise des Marketings erklären und darstellen,
- die Aufteilung von Märkten in einen Gesamtmarkt, Teilmärkte und Marktsegmente erklären,
- quantitative und qualitative Marketingzielsetzungen definieren und Beispiele dafür benennen,
- Marketingzielgruppen nach problemrelevanten Kriterien zusammenstellen und Beispiele nennen,
- die wichtigsten Marketinginstrumente benennen und deren Einsatzmöglichkeiten erklären,
- die Grundlagen der Marktforschung erklären und Möglichkeiten zur Beschaffung von Basisdaten nennen.



## Grundwissen Verkauf und Distribution

### Die Kursabsolventen können

- die wichtigsten Aufgaben der Distribution erklären und verschiedene Distributionsformen benennen,
- den Unterschied zwischen strategischer und physischer Distribution erklären,
- die Eigenschaften und Bedeutung der wichtigsten Distributionsformen und Absatzkanäle erklären und darstellen,
- verschiedene Arten von Absatzmittlern aufzählen und deren Unterschiede zueinander benennen,
- die verschiedenen Verkaufsformen voneinander unterscheiden und die jeweiligen Funktionen erklären,
- die Elemente der Umsatz- und Absatzplanung sowie deren Kontrollmöglichkeiten erklären und darstellen,
- die Grundprinzipien des Offertwesens erklären und grobe Fehler erkennen,
- den sachgemässen Umgang mit Beschwerden und eine fachgerechte Reklamationserledigung erklären.

## Grundwissen Marketingkommunikation

### Die Kursabsolventen können

- kommunikationsspezifische Berufe benennen und die zugehörigen Aufgabenstellungen erklären,
- die Zielsetzungen der Marketingkommunikation erklären und die beteiligten Disziplinen benennen,
- die Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von Werbung und Verkaufsförderung erklären und die wichtigsten Instrumente benennen,
- die Teilgebiete der kommerziellen Kommunikation benennen,
- den Aufbau eines einfachen Kommunikationskonzeptes erklären und darstellen,
- die Planung und Abwicklung einzelner Kommunikationsaufgaben erklären,
- die wichtigsten Partner der Werbemittelproduktion aufzählen und deren Funktionen erklären,
- die Struktur und die für die Kommunikation relevante Bedeutung der Medienlandschaft Schweiz erklären,
- die wichtigsten Mediengattungen benennen sowie die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Medien für die kommerzielle Kommunikation erklären.



## Grundwissen Public Relations

### Die Kursabsolventen können

- die Zielsetzungen der Public Relations erklären und Unterschiede zur Marketingkommunikation aufzeigen,
- die Funktionen der an der PR beteiligten Berufe erklären und deren Aufgaben darstellen,
- die Unterschiede der Unternehmenskommunikation und der Marketingkommunikation bezüglich Zielsetzungen, Zielgruppen, Wirkungsebenen und Instrumenten erklären und begründen,
- die wichtigsten Teilgebiete der Public Relations erklären und Beispiele dafür benennen,
- den Aufbau eines einfachen PR-Konzeptes erklären und die gängigsten PR-Mittel und -Massnahmen benennen,
- die wichtigsten Mediengattungen benennen sowie die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Medien für die Public Relations erklären.

## Wie erfolgt der Lerntransfer?

### Die Ausbildung erfolgt nach bewährten methodischen und didaktischen Grundsätzen auf der Basis von

- Unterricht mit bestens qualifizierten Dozentinnen und Dozenten,
- Praxisübungen in Einzel- und Gruppenarbeiten.

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.



# 11

## Wer sind Ihre Ausbilder?



### **Jürg Bühler**

Inhaber Bühler und Partner, Dozent Marketing an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) und der Schule für Gestaltung (SfG) Basel  
*Kursleiter Markom*



### **Roland Fritsche**

Inhaber Fritsche-Richner Consulting, langjähriger Dozent an diversen Bildungsinstituten  
*Kursleiter Marketingfachleute und Marketingleiter/-in*



### **lic. jur. Reto Forrer**

Erfolgreicher Advokat, u.a. spezialisiert auf Gesellschafts-, Firmen- und Versicherungsrecht



### **Thomas Witmer**

Geschäftsführer der Firma Witmer & Partner GmbH, Dozent für Finanzplanung an der Fachhochschule Nordwestschweiz



Herzlich willkommen zum Kurs  
**MARKOM**  
Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park

# 14

## 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!

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

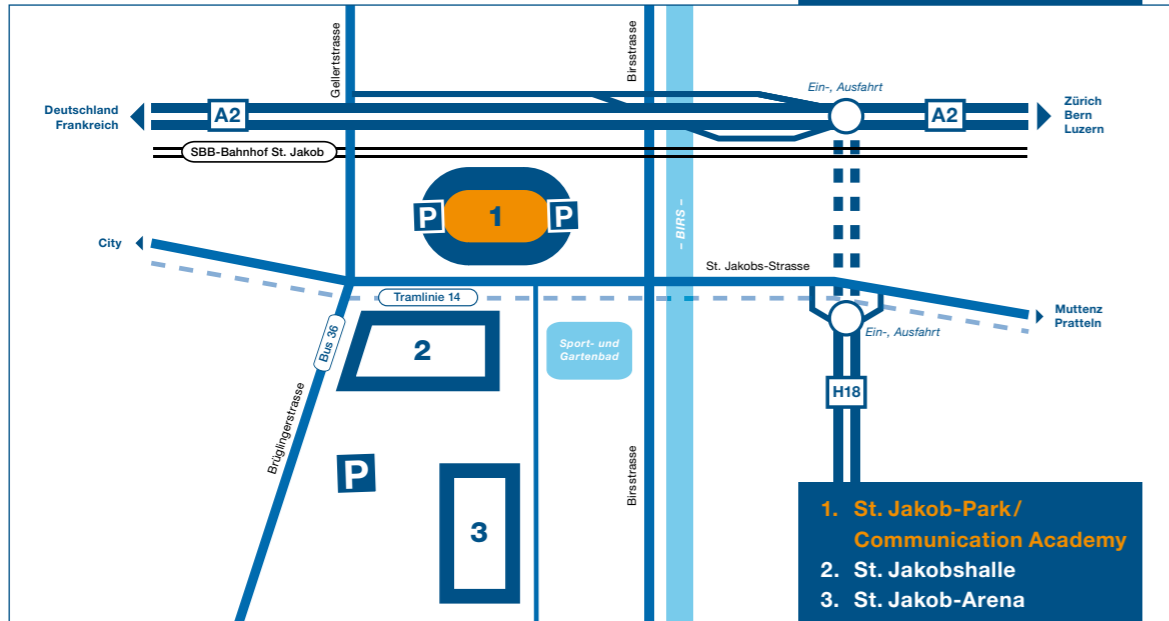


# 16

## 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

### 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