

meteor

Marketinginstitut für Durchstarter



Ausbildungslehrgang 2014 - 2015

**Marketingfachfrau /-mann mit
eidgenössischem Fachausweis FA**

Anmeldeformular für Kurs 2014 - 2015 Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis FA

Angaben zur Person

Name _____ Vorname _____
Strasse _____ Plz / Ort _____
Telefon P _____ Fax P _____
Email _____ Mobile _____
Geburtsdatum _____ Bürgerort / Nationalität _____ : _____
Schulbildung Primarschule Realschule Sekundarschule Mittelschule mit Abschluss _____
Ausbildung _____ Jahre Berufslehre als _____ BMS ja nein
Weiterbildung _____
Berufspraxis (Funktion/Anzahl Jahre) _____

Ich habe die Zulassung zur eidgenössischen Prüfung bereits abgeklärt ja nein
Ich verfüge bereits über die MarKom-Prüfungszulassung ja nein

Angaben zum Arbeitgeber

Firma _____ Branche _____
Strasse _____ Plz / Ort _____
Telefon _____ Fax _____
Email _____ Mobile _____
Anzahl Mitarbeiter _____ Zuständig für Weiterbildung _____

Ich melde mich wie folgt an:

Kursanmeldung	Kurs-Start	Kosten pro Modul
Modul 1 - Marketing Fachkurs	4. April 2014	CHF 3'800.-
Modul 2 - schriftliche Prüfungsvorbereitung	17. Oktober 2014	CHF 3'800.-
Modul 3 - mündliche Prüfungsvorbereitung	13. Februar 2015	CHF 2'300.-
Simulationstage (A, B, C-Fälle)	Komplette Fall-Serien	CHF 750.-

Kurs-Ort Schaffhausen, Zeiten

Pro Woche: 8 Lektionen
Unterrichtstage: Freitag, 17.30 – 20.45 Uhr sowie
Samstag, 8.30 – 11.45 Uhr

Eidgenössische Prüfungen

Marketingfachmann/-frau: Januar / April.
Die genauen Daten werden vom SMC bekannt gegeben

Rechnung an

Privatadresse

Arbeitgeber

Vertragsbedingungen

A. Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt mit dem Anmeldeformular an das Schulsekretariat und versteht sich für die Dauer des angemeldeten Kurses.

B. Bestätigung der Anmeldung

Der Vertrag zwischen dem Kursteilnehmer und dem «meteor» kommt mit der schriftlichen Bestätigung durch das Schulsekretariat zustande.

C. Anmeldeschluss

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Anmeldeschluss ist der 15. Januar. Nachfolgende Anmeldungen werden individuell geprüft.

D. Annullierung infolge Unterbeteiligung

Die „meteor« behält sich ausdrücklich das Recht vor, wegen Unterbeteiligung oder anderer Umstände, die eine Durchführung des Kurses aus Sicht der Schule spätestens 3 Wochen vor Kursbeginn abzusagen. In diesem Fall werden bereits erbrachte Zahlungen vollumfänglich zurückerstattet. Weitere Ersatzforderungen sind ausgeschlossen.

E. Finanzielle Bestimmungen

Die Höhe des Kursgeldes wird durch die Wahl des Lehrganges und Moduls bestimmt. Im Kursgeld enthalten ist eine Einschreibgebühr von CHF 1'000.- Das Kursgeld für ein Modul ist im Voraus zahlbar. Bei Abwesenheit vom Unterricht infolge Militärdienst, Krankheit, Ferien oder beruflicher Belastung besteht kein Anspruch auf Reduktion des Kursgeldes.

F. Annullierung der Anmeldung und Kursaustritt im 1. Semester

Die finanziellen Folgen bei Annullierung der Anmeldung und Kursaustritt sind:

Bis zum Anmeldeschluss: ohne Kostenfolge
Ab Anmeldeschluss bis Kursbeginn: CHF 1'000.- (Einschreibgebühr)
Nach Kursbeginn: CHF 1'000.- (Einschreibgebühr) plus die gemäss Stundenplan bis zum Erhalt der Kündigung aufgelaufenen Unterrichtslektionen

G. Rücktritt in Folgesemestern

Bei Lehrgängen mit mehreren Modulen ist ein vorzeitiger Rücktritt aus dem Vertrag auf Ende eines Moduls möglich. Die Kündigung hat 6 Wochen vor Modulbeginn schriftlich zu erfolgen. Bei Austritt während des Moduls wird der gesamte Betrag fällig.

H. Versicherung

Der Abschluss einer Unfall- oder Haftpflichtversicherung ist Sache der Kursteilnehmenden.

I. Schlussbestimmungen

Wir behalten uns vor, Änderungen im Ausbildungsprogramm und in der Organisation im Sinne von Verbesserungen vorzunehmen.

J. Gerichtsstand

Für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist das Gericht in Schaffhausen zuständig.

Zahlungen

Fälligkeit

Modul 1 - Marketing Fachkurs	1. März 2014	CHF 3'800.-
Modul 2 - schriftliche Prüfungsvorbereitung	1. September 2014	CHF 3'800.-
Modul 3 - mündliche Prüfungsvorbereitung	1. Januar 2015	CHF 2'300.-
Simulationstage (A, B, C-Fälle)	jeweils 2 Wochen im Voraus	CHF 750.-

Ich melde mich hiermit rechtsgültig zur vorne bezeichneten Ausbildung an und erkläre mich mit den oben aufgeführten Vertragsbedingungen einverstanden.

Ort/Datum _____ Unterschrift _____

Beilagen: Kopien der Zeugnisse/Diplome der vorhergehenden Aus- und Weiterbildungen

Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis (früher Marketingplaner)

Anerkennung	Eidgenössischer Fachausweis, FA
Ausbildungsziele	Diese Ausbildung vertieft die Grundkenntnisse im Marketing: Das Zusammenspiel der verschiedenen Marketinginstrumente erfassen und die Bedingungen eines Marketingkonzeptes für die einzelnen Absatzbereiche festlegen und abstimmen können. Planen und Koordinieren von Marketingmassnahmen gehören zu den Hauptaufgaben, wobei sich die Schwerpunkte nach Marktgebiet, Produkt und Funktion (Linie, Stab) richten.
Zielgruppe	Für Personen, welche bereits über Praxiserfahrung in Marketing, Verkauf und Werbung verfügen und sich die notwendigen theoretischen Kenntnisse aneignen möchten.
Aufnahme	<u>Qualifikation:</u> Personen mit Marketing- oder Verkaufspraxis mit kaufmännischer Vorbildung und mit MarKom Prüfungszulassung für angehende Marketing- und Kommunikationsfachleute <u>Praxisnachweis:</u> je nach Grundausbildung 2 - 3 Jahre Praxis-tätigkeit im Absatzbereich. (Praxisstichtag 31. Dezember vor dem Prüfungsjahr)
Beginn	Freitag, 4. April 2014 bis zu den eidgenössischen Prüfungen 2015
Dauer	15 Monate, 342 Lektionen
Kurs-Standort	Neustadt 2, CH-8200 Schaffhausen
Unterrichtstage	Freitag: 17.30 – 20.45 Uhr sowie Samstag, 8.30 – 11.45 Uhr
Kosten	Modul 1 - Marketing Fachkurs CHF 3'800.- Script zu Modul 1 ca. CHF 200.- Modul 2 - schriftliche Prüfungsvorbereitung CHF 3'800.- Script zu Modul 2 ca. CHF 200.- Modul 3 - mündliche Prüfungsvorbereitung CHF 2'300.- Simulations-Tage (A, B, C-Fälle) CHF 750.-
Intensiv-Workshop (fakultativ)	2-tägiger Workshop in Davos, mit Betreuung, Fallserien, individuellen Workshops für den letzten Feinschliff. Hotel-Wahl sowie Preise erfolgen während des Lehrgangs.
Prüfungsgebühren	Eidg. Prüfung: Wird separat vom SMC verrechnet.
Persönliche Beratung	Für ein unverbindliches Beratungsgespräch steht Ihnen der Schulleiter, Felix Murbach Tel. +41 52 670 18 21 sehr gerne zur Verfügung.
Besonderes	Die Teilnehmerzahl ist auf max. 10 Studierende begrenzt.
Anmeldeschluss	6 Wochen vor Kursbeginn, oder nach individueller Absprache.

Kursinhalte Lehrgang Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Marketingkonzept (Prüfungszeit 3 Stunden schriftlich / 30 Minuten mündlich)

Marketinggrundlagen

Stellung und Funktion des Marketings, Marketingbegriffe aufzählen und erklären, das Marktgeschehen darstellen und auf konkrete Beispiele anwenden

Marktforschung Grundlagen

Grundbegriffe der Marktforschung, Anwendungsbereiche, Aufgaben und Nutzen der Marktforschung, Beschreiben und erklären der verschiedenen Befragungsarten

Marketing-Konzept

Zusammenhänge der Marketing-Konzeption, Situationsanalysen erstellen, erstellen und kennen einer SWOT-Analyse, kennen von Preis- und Produktstrategien, die wichtigsten Begriffe aus dem Electronic Business, Marketingziele interpretieren, Positionierungen entwickeln, die Einsatzrichtung des Marketing-Mixes wiedergeben und interpretieren

Zusammenarbeit mit externen Partnern

Kriterien für die Wahl eines externen Partners, Briefings erstellen, wichtige Punkte der Zusammenarbeit

Organisation

Formen der betrieblichen Organisation, Organisationsinstrumente, Qualitäts- und Umweltmanagement-Systeme aufzeigen

Budget und Kontrolle der Marketingmassnahmen

Grundzüge der Portfolio-Analyse, Kontrollmöglichkeiten, Marketingbudgets erstellen, einfache Beispiele für den Return on Marketing erklären

Lektionentafel Modul 1: 32 Lektionen Modul 2: 20 Lektionen

Mündliche Prüfungsvorbereitung: 16 Lektionen

Integrierte Kommunikation (Prüfungszeit 3 Stunden schriftlich / 30 Minuten mündlich)

Grundbegriffe der Integrierten Kommunikation

Sinn und Zweck der Integrierten Kommunikation, Entwicklungsphasen, Planungsprozess, Abgrenzung und Verknüpfung der Kommunikationsinstrumente, Inhalte und Bestandteile der Corporate Identity erklären, Kommunikationsmassnahmen planen und budgetieren

Strategische Kommunikationspolitik

Notwendigkeit der strategischen Kommunikation, Merkmale, Funktionen und Formen, strategische Positionierung, Planungsinstrumente (SWOT-Analysen, etc.), Konzepte der Instrumente Werbung, Verkaufsförderung, PR, Sponsoring, Multimedia, DM- und Data Base Marketing sowie Eventmarketing, Konzeptionsansätze und Optimierungsvorschläge

Einsatz der Kommunikationsforschung

Kommunikationsforschung inkl. Verknüpfung der Marktforschung, Briefing erstellen, Erfolgskontrolle

Grundlagen des Kommunikationsrechts

Vertragsarten, Urheberrecht, Lotteriete, Preise, Kennzeichen- und Markenschutz, Gesetz über unlauteren Wettbewerb

Lektionentafel Modul 1: 28 Lektionen Modul 2: 16 Lektionen

Mündliche Prüfungsvorbereitung: 16 Lektionen

Kursinhalte Lehrgang Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Verkauf und Distribution (Prüfungszeit 2.5 Stunden schriftlich)

Allgemein

Stellung, Funktion und Einsatz von Verkauf und Distribution, Terminologie und Definition der Instrumente, strategische und physische Distribution, CRM als Geschäftsphilosophie, qualitative und quantitative Verkaufs- und Distributionsziele, Verkaufsplanungsmethoden, Verkaufsorganisationen darstellen

Marketinglogistik

Supply Chain Management darstellen, Eigenschaften der Distributionsformen, Absatzkanäle erklären, Logistik charakterisieren, Multi Channel Management erklären

Marktdaten

Interne und externe Marktdaten aufbereiten und interpretieren, Empfehlungen abgeben, Benchmarking kennen, Kosten und Kontrolle ermitteln und interpretieren

Lektionentafel Modul 1: 32 Lektionen Modul 2: 16 Lektionen

Marktforschung (Prüfungszeit 1.5 Stunden schriftlich)

Allgemein

Die Wahl eines Marktforschungsinstitutes umschreiben, Anwendungsbereiche der Marktforschung, Briefing für die Durchführung

Primär- und Sekundärmarktforschung

Die wichtigsten Methoden kennen und deren Vor- und Nachteile erläutern, Informationsquellen schildern, Marktforschungsdaten interpretieren und umschreiben

Verhältniszahl, Mittelwerte und Streuungsmasse

Verhältniszahlen, Mittelwerte und Streuungsmasse berechnen und interpretieren

Marktkennziffern

Konkrete Problemsituationen berechnen und interpretieren

Marketingstatistiken

Grundsätze und Methoden darstellen, Aufgaben und Grundlagen darstellen, geeignete Darstellungsformen umschreiben und anwenden, Zahlenbeispiele wiedergeben, Korrelations- und Regressionsrechnungen erklären, Stichprobenumfang

Marktprognosen

Linearen Trend berechnen und darstellen, Sinn und Zweck der Marktprognosen

Lektionentafel Modul 1: 32 Lektionen Modul 2: 16 Lektionen

Kursinhalte Lehrgang Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Rechnungswesen & Controlling (Prüfungszeit 1.5 Stunden schriftlich)

Finanzbuchhaltung

Aufgaben, Zweck und Grundbegriffe erklären, eine Bilanz erstellen und erläutern, ein- und mehrstufige Erfolgsrechnung erstellen, Kennzahlen der Bilanz und Erfolgsrechnung berechnen und aufzeigen (Vermögens- und Finanzierungsstruktur, Liquidität und Deckungsverhältnisse, Cash-Flow, Aktivitätskennzahlen, Aufwand und Ertragsstruktur)

Betriebsbuchhaltung

Aufgaben, Zweck und Grundbegriffe erklären, Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnungen erstellen, Kalkulationsarten kennen und durchführen, Einsatz der Teilkostenrechnung. Mehrstufige Teilkostenrechnung, Gewinn- und Nutzwertanalysen erstellen, Preiskalkulationen berechnen

Umsatz- und Kostenbudget

Umsatz- und Kostenbudget auf Voll- oder Teilkostenbasis, Soll-/Ist-Vergleiche erstellen und formulieren

Lektionentafel Modul 1: 32 Lektionen Modul 2: 16 Lektionen

Präsentations- und Kommunikationstechnik (Prüfungszeit 30 Minuten mündlich)

Präsentationstechnik und Methodik

Durchführung einer Rede oder Präsentation, Rhetorik kennen, Phasen einer Moderation, Präsentationen klar strukturieren, Zuhörer aktiv integrieren, die Wirkung von Stimme, Artikulation, Mimik, Gestik und Haltung erklären, eine einfache Rede/Präsentation halten

Hilfsmittel und deren Einsatz

Unterschiede, Vor- und Nachteile erklären, Hilfsmittel in die Präsentation integrieren, den Einsatz der Hilfsmittel bestimmen

Verhandlungstechnik

Fragearten aufzählen und aufzeigen, Fragetechniken beschreiben, Argumente und Einwände kennen und anwenden, Verhalten bei Reklamationen, ein Verkaufsgespräch für ein konkretes Produkt durchführen

Kreativitätstechnik

Die wichtigsten Kreativitätstechniken erklären (Brainstorming, Brainwriting, Reizwortanalyse), Prozesse der Ideenfindung anwenden

Mündliche Prüfungsvorbereitung: 16 Lektionen

Übersicht Lektionentafel Ausbildung 2014 – 2015

Modul 1 - Marketing Fachkurs (März – September)	
Marketingkonzept	32
Integrierte Kommunikation	28
Verkauf & Distribution	32
Rechnungswesen & Controlling	32
Marktforschung	32
Prüfungssimulation, schriftlicher Fall A	14
Modul 2 - schriftliche Prüfungsvorbereitung (Oktober – Februar)	
Marketingkonzept	20
Integrierte Kommunikation	16
Verkauf und Distribution	16
Rechnungswesen / Controlling	16
Marktforschung	16
Prüfungssimulation, schriftliche Fälle B & C	28
Modul 3 - Mündliche Prüfungsvorbereitung (Februar - April)	
Marketingkonzept	16
Integrierte Kommunikation	16
Präsentations- und Kommunikationstechnik	16
Prüfungstraining intensiv	8
Total Lektionen	342

Dazu: Intensiv-Workshop (fakultativ) 2-tägiger Workshop in Davos, mit Betreuung, Fallserien, individuellen Workshops für letzten Feinschliff. Hotel-Wahl sowie Preise erfolgen während des Lehrgangs.

Berufsbild

Marketingfachleute sind befähigt, in Unternehmen und Betrieben jeder Grösse ganz wesentlich zum Erfolg beizutragen, denn von ihrem Wirken hängt es ab, ob die angebotenen Produkte und Dienstleistungen im Markt erfolgreich positioniert und verkauft werden. Auf der Basis definierter Ziele konzipieren und realisieren sie professionelles Marketing und gewährleisten dabei die zweckmässige Vernetzung der Marketinginstrumente. Sie planen und setzen Marketingmassnahmen erfolgreich um und sind fähig, externen Marketingspezialisten Aufträge zu erteilen und diese im Hinblick auf eine effiziente Erledigung zu führen.

«meteor» bietet eine optimale Vorbereitung auf die externe eidgenössische Prüfung. Der Ausbildungsinhalt erfüllt die Anforderungen des eidgenössischen Reglements samt Wegleitung.

Das Dozententeam

Marco Camozzi MBA, Integriertes Management
Dozent für: Rechnungswesen & Controlling, Marktforschung

M.Sc. Felix M. Murbach Master of Marketing Uni BS, eidg. Dipl. Verkaufsleiter,
Dozent für: Marketingkonzept, Verkauf & Distribution, Integrierte Kommunikation,
Präsentationstechnik.



Unsere jahrelange Erfahrung in der Erwachsenenbildung sind Garantien für die Wahrung von Kontinuität, Qualität sowie Akzeptanz in der Wirtschaft. Als Partner für Ihre Aus- und Weiterbildung sorgen wir für:

- Höchste persönliche Betreuung während Ihrer Ausbildung
- Hohe Professionalität unseres Dozenten-Teams
- Ehrlichkeit und Glaubhaftigkeit im Auftritt und im Handeln
- Verbindung von Theorie und Praxis

meteor

Marketinginstitut für Durchstarter

Kontakt

Schulleitung und Dozenten

Felix M. Murbach, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Master of Marketing UniBS
Die Dozenten sind ausgewiesene Fachkräfte aus der Praxis.

Kursdokumentation

Verlangen Sie die ausführliche Kursdokumentation mit weiteren
Informationen direkt bei:

«meteor» Marketinginstitut für Durchstarter
c/o Felix Murbach Marketing™
Neustadt 2, CH-8200 Schaffhausen
Fon/Fax +41 52 670 18 21
felix.murbach@murba.ch, www.meteor-institut.ch

