

Berufsprüfung (BP)**Tätigkeiten**

Verkaufsfachleute übernehmen Managementaufgaben im Verkauf. Sie planen und realisieren die Verkaufsziele des Unternehmens, übernehmen Kontroll- sowie Koordinationsaufgaben und entlasten die Verkaufsleitung.

Verkaufsfachleute sind in allen Branchen tätig. Von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten übernehmen sie alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs. Beim Erarbeiten von Verkaufskonzepten orientieren sie sich an den strategischen Zielen des Unternehmens. Sie arbeiten eine operative Verkaufsplanung aus, die unter anderem das Erstellen von Tourenplänen beinhaltet. Zudem sind sie laufend daran, die Distributionsprozesse zu optimieren.

Verkaufsfachleute sind für die Entwicklung, die Pflege und den Ausbau neuer und bestehender Kundenbeziehungen verantwortlich. Sie führen Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen, erstellen Kundenofferten, betreuen das Reklamationswesen und führen Verkaufskontrollen durch. Für diese Aufgaben pflegen und nutzen sie das betriebliche Customer-Relationship-Management (CRM).

Verkaufsfachleute betreiben Marktforschung. Sie sammeln Informationen und Wissen über den Markt, auf dem sie ihre Produkte und Dienstleistungen absetzen. Die erhobenen Daten analysieren sie und ziehen aus den Ergebnissen die richtigen Schlüsse für ihr Unternehmen.

Verkaufsfachleute unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Aufgaben. Sie sind in der Lage, ein Verkaufsplanungs- und Verkaufsführungskonzept zu entwerfen, die Marketinginstrumente richtig zu gewichten und die relevanten Entscheidungssituationen in ihrem Tätigkeitsgebiet zu beurteilen. Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundkenntnisse erlauben ihnen, ihre Umwelt richtig einzuschätzen.

Verkaufsfachleute repräsentieren das Unternehmen und pflegen einen regen Kontakt zu Kundinnen und Kunden. Dies beinhaltet, dass sie oft mit dem Auto unterwegs sind.

Berufsfeld 16
Verkauf, Einkauf**Ausbildung****Grundlage**

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 21.11.2017

Prüfungsvorbereitung

Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in der Regel in Form von Modulen erworben. Prüfungsordnung und Wegleitung sind auf examen.ch abrufbar.

Bildungsangebote

Vorbereitungskurse an verschiedenen Orten. Überblick über die Angebote auf swissmarketing.ch/bildung/schulungsinstitute

Dauer

Ca. 1½ Jahre, berufsbegleitend

Prüfungsinhalte

- Grundlagen
- geleitete Fallstudie 1 Marketing und Verkauf
- geleitete Fallstudie 2 Planung
- geleitete Fallstudie 3 Umsetzung
- Postkorb
- Präsentation
- Fachgespräch
- Rollenspiel

Abschluss

"Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis"

Voraussetzungen

- Abschluss einer mind. 3-jährigen beruflichen Grundbildung, Fachmittelschul-Ausweis oder gymnasiale Maturität (bzw. Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule)
- mind. 2 Jahre einschlägige Berufspraxis
- oder
- Abschluss einer 2-jährigen beruflichen Grundbildung (EBA)
- mind. 3 Jahre einschlägige Berufspraxis

Die geforderte Berufspraxis muss zum Zeitpunkt der Zulassung gegeben sein.

Anforderungen

- analytische Fähigkeiten
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Verhandlungsgeschick

Weiterbildung

Kurse

Angebote von Organisationen der Arbeitswelt (OdA), höheren Fachschulen und Fachhochschulen

Höhere Fachprüfung (HFP)

- dipl. Verkaufsleiter/in
- dipl. Marketingleiter/in
- dipl. Aussenhandelsleiter/in

Höhere Fachschule

Bildungsgänge in verwandten Fachbereichen, z. B. dipl. Betriebswirtschafter/in HF

Fachhochschule

Studiengänge in verwandten Fachbereichen, z. B. Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie

Berufsverhältnisse

Verkaufsfachleute finden als kaufmännische Führungskräfte der mittleren Kaderstufe ein breites Tätigkeitsgebiet im Detailhandel, in Industrie- und Gewerbebetrieben, in Dienstleistungsunternehmen wie Banken und Versicherungen sowie in den Branchen Tourismus und Telekommunikation. Die Auseinandersetzung mit sich ständig ändernden Märkten erfordert Anpassung, grossen persönlichen Einsatz und Flexibilität bezüglich Arbeitszeit.

Weitere Informationen

Prüfungskommission
Verkaufsfachleute
c/o examen.ch AG
Hans-Huber-Str. 4
Postfach 1853
8027 Zürich
Telefon: +41 44 283 46 06

Fachzeitschriften:
"Marketing & Kommunikation"

Allgemeine Informationen:
www.berufsberatung.ch

Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Marketingfachmann/-frau (BP)	17 / 0.612.7.0
Detailhandelsspezialist/in (BP)	16 / 0.613.15.0
Aussenhandelsfachmann/-frau (BP)	18 / 0.617.18.0
Buchhändler/in (BP)	16 / 0.613.52.0