

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

Nächste Starts: **15.10.2024 (Basel)**
26.10.2024 (70% Online)



Jetzt für die Karriere profitieren

- Sie denken zukunftsorientiert und möchten sich weiterentwickeln
- Sie möchten sich auf dem Arbeitsmarkt einen Vorsprung verschaffen
- Sie möchten Ihre eigene Erfolgsgeschichte schreiben
- Sie möchten Ihre Fach- und Führungskompetenzen erweitern und Ihr berufliches Netzwerk auf das nächste Level bringen

Die Weiterbildung in Kürze

Verkaufen ist Ihre Leidenschaft und Sie möchten Ihre Karrierechancen im Sales steigern? Dieser Lehrgang vermittelt die Kompetenzen, den Markt und seine Parameter sowie die Wettbewerber analysieren und einschätzen zu können.

Lernen Sie, Verkaufskonzepte und -strategien zu entwickeln, Trends zu erkennen und mit den richtigen Instrumenten aus dem «Sales-Baukasten» darauf zu reagieren. Erfassen Sie das Zusammenspiel der verschiedenen Ansätze, Instrumente und Methoden im Vertrieb und setzen Sie diese konzeptionell und projektmässig gekonnt um.

Diese Weiterbildung bieten wir als Präsenzvariante in Basel sowie im KV-Verbund als Variante mit 70% Online-Unterricht an.

Eckdaten

Dauer | Lektionen
3 Semester
420 Lektionen (Präsenz)
380 Lektionen (70% Online)

Zeitmodelle

Präsenzmodell, Basel:
Di 17.45-21.00 Uhr
Do 17.45-21.00 Uhr

Modell 70% Online: ■ ab Semester 3 zusätzlich
Semester 1 und 2 ■ Sa 09.00-14.00 Uhr
Di 17.45-21.00 Uhr ■ Präsenz (rotierend in Basel,
Do 17.45-21.00 Uhr ■ Aarau, Bern, Luzern, Zürich)
(online)

Ihre Investition

CHF 7'100.00 (Präsenz)
CHF 6'480.00 (70% Online)

Weitere Informationen & Beratung:



Scan me!

kv pro AG
Emil Frey-Strasse 100
4142 Münchenstein

T +41 61 415 22 00
weiterbildung@kvpro.ch
www.kvpro.ch

Handlungsfelder

- Verkaufsaktivitäten
- Verkaufsprozess
- Verkaufsinteraktion
- Marketingkonzept
- Marktforschung und Statistik
- Rechnungswesen und Controlling
- Projekt- und Selbstmanagement
- Intensiv-Prüfungstraining