



Marketing und Verkauf

Detailhandelsspezialist/in

mit eidgenössischem Fachausweis

In St.Gallen hat man gelernt, sich durchzusetzen, konkurrenzfähig zu sein – zu bleiben und Qualität zu bieten

Finanzplatz Zürich – Chemische Industrie Basel – ville internationale de Genève – Bildungsstadt St.Gallen. Letzteres keine leere Worthülse - sondern über tausendjährige Tradition!

Im Mittelalter galt Sankt Gallen als ein kulturelles Zentrum des Abendlandes nördlich der Alpen. Die Klosterschule hatte Strahlkraft. Die adlige Elite liess ihren Nachwuchs hier schulen.

Die Industrialisierung machte aus der Stadt ein Zentrum der Textilindustrie im Kontakt mit der ganzen Welt. Die einseitige Ausrichtung auf eine Branche führte aber in die Katastrophe.

Daraus hat man in St.Gallen Lehren gezogen. Es ist gelungen, die Wirtschaft zu diversifizieren. KMUs prägen heute das Bild. Zahlreiche Dienstleistungsunternehmen haben sich angesiedelt.

Zu Recht geniesst St.Gallen ein hohes Ansehen als Bildungsstandort. Die Universität ist unbestrittenes Flaggschiff. Fachhochschule und die Höhere Fachschule für Wirtschaft der Akademie ergänzen dieses Bildungsangebot.

Was bleibt, ist die Verpflichtung zu Qualität und Innovation im Wissen um die Flüchtigkeit des Erfolgs. Die Akademie St.Gallen hat gelernt, konkurrenzfähig zu sein – zu bleiben und Qualität zu bieten.



Die Akademie St.Gallen hat ihre Wurzeln im kaufmännischen Verein, der ab 1892 in St.Gallen junge Kaufleute aus- und weiterbildete. Heute ist sie eine kantonale Weiterbildungsinstitution im Bereich der Höheren Berufsbildung und Teil des Kaufmännischen Berufs- und Weiterbildungszentrums (KBZ) St.Gallen auf der Kreuzbleiche.

Wer Leistungsbereitschaft mitbringt, darf eine schöne Bildungsrendite erwarten

Nach Abschluss der Grundbildung wollen Sie einen Schritt weitergehen: Sie vertiefen Ihr bestehendes Wissen und suchen nach neuen Erkenntnissen.

Die Weiterbildung konzentriert sich auf die Vermittlung von detailhandelsspezifischen Kompetenzen in den Bereichen Absatz und Marketing, Personalführung, Unternehmensführung sowie in der Beschaffung und Logistik. Dieses Wissen erhöht Ihre Chancen im Arbeitsmarkt. Zudem ist es auch eine gute Basis um eine leitende Tätigkeit im Detailhandel zu übernehmen.

Mit einem erfolgreichem Abschluss können Sie als Geschäfts-, Bereichs-, Abteilungs- oder Rayonleiter/in tätig sein. Als Absolvent/in des Lehrgangs verstehen Sie sämtliche Management- und Geschäftsprozesse im Detailhandel. Sie können diese analysieren, optimieren und in der täglichen Praxis umsetzen.

Mit dem eidg. Fachausweis Detailhandelspezialist/in und weiterer beruflicher Erfahrung stehen Ihnen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten offen. Die fünf Modulabschlüsse berechtigen zum Einstieg in das 3. Semester der Höheren Fachschule für Marketing (Dipl. Marketingmanager/in HF). Ausreichend Praxisjahre und einige Jahre Führungserfahrung vorausgesetzt, ermöglichen Ihnen die Zulassung zur Höheren Fachprüfung zum/zur eidg. dipl. Verkaufsleiter/in.

Jeder Schritt ein kleiner Erfolg

Während der Weiterbildung zum/zur Detailhandelspezialist/in können Sie an der Akademie St.Gallen folgende Zertifikate erlangen:

Grundlagen Rechnungswesen (Zertifikat)

Teamleiter/in Detailhandel (Zertifikat)

Abteilungsleiter/in Detailhandel (Zertifikat)



Eidgenössische Abschlüsse haben einen hohen Stellenwert. Prüfungen werden nicht von den Weiterbildungsinstituten, sondern von unabhängigen Prüfungsträgerschaften durchgeführt.

Vom Aldi-Kind zum Migros-Manager

Ein «Aldi-Kind» war Peter Wild nie – wie könnte er auch, denn als er in Wittenbach SG aufwuchs, gab es Aldi hierzulande noch gar nicht. Er war eher ein klassisches Migros-Kind. Trotzdem führte ihn seine berufliche Laufbahn zum deutschen Discounter Aldi, wo er sein Qualifikationsprofil ausbaute. Wie ihm seine Ausbildung an der Akademie St.Gallen einen Karriereschub verlieh und was er nun in seiner neuen Position beim «orangenen Riesen» erlebt, erzählt der sympathische Ostschweizer im Interview.

Herr Wild, wie sieht Ihr typischer Arbeitstag bei der Migros aus?

Den gibt es nicht. Jeder Tag ist anders – gerade jetzt, wo ich im ersten Jahr alle Abteilungen als Trainee durchlaufe. Aktuell bin ich im Frischebereich tätig, die Aufgaben im Detailhandel sind jedoch eigentlich oft ähnlich: Bestellwesen, Einsatzpläne, Personalgespräche, Warenpräsentation und auch die Kontrolle der Werbeaufzüge.

Wo sind Ihre grössten Herausforderungen?

In der Führung der Mitarbeitenden. Das unternehmerische Denken mit dem Wohlergehen der Mitarbeitenden zu vereinbaren, ist ein Ziel, an dem ich festhalte. Ich möchte es gerne allen recht machen – das klappt leider nicht immer. Hier eine gute Balance zu finden, ist mir jedoch wichtig.

Als Quereinsteiger in eine solch verantwortungsvolle Position bei der Migros reinzukommen, ist bekanntlich nicht gerade einfach. Traditionell werden dort ja interne Bewerbungen bevorzugt. Spielt Ihre Zielstrebigkeit auch hier eine Rolle?

Ich war einfach gut. (lacht) Nein, aber im Ernst: Wenn man sich von den anderen Bewerbern abheben möchte, muss man sich weiterbilden und sein Qualifikationsprofil ausbauen. So begann ich, mein Rucksäckchen zu füllen. Auch und vor allem in der Schule. Natürlich spielt hier Zielstrebigkeit eine grosse Rolle.

... und Ihr Ziel war die Migros?

Genau. Als Migros-Kind war es schon immer mein Traum, beim «orangenen Riesen» zu arbeiten. Doch dort hatten sie natürlich nicht auf mich gewartet – ich musste überzeugen. Und einfach warten, was meine Arbeitgeber so mit mir vorhaben, ist nicht meine Sache. Also habe ich meine Zukunft selbst in die Hand genommen und die Weiterbildung zum Detailhandelsspezialisten mit eidgenössischem Fachausweis gemacht. Ich wollte gewissermassen ein M besser sein. (lacht)

Die Weiterbildung als Ihr persönlicher USP?

Könnte man so sagen, ja. Es braucht natürlich auch Berufserfahrung. Mehr durch Zufall bin ich vor über 15 Jahren in die Filialleitung gekommen. Damals war ich bei der Einführung von Tchibo auf dem Schweizer Markt dabei. Doch auch hier musste ich mich spezialisieren. Dafür war ich vor meiner jetzigen Stelle noch für kurze Zeit bei Aldi.

Sie sind also kein Aldi-Kind?

Nein, mein Ziel war immer ganz klar die Migros – beruflich wie auch privat.

War er wirklich so simpel, Ihr beruflicher Aufstieg? Oder was ist das Geheimnis?

Der Schlüssel zum Erfolg ist das «einfach Machen», statt auf irgendwas zu warten. Man muss bereit sein zu investieren. Denn der erste Eindruck zählt – und den macht in diesem Fall nun mal die Bewerbung. Jede ausgewiesene besondere Erfahrung oder Qualifikation ist ein grosser Pluspunkt.

Auch auf persönlicher Ebene?

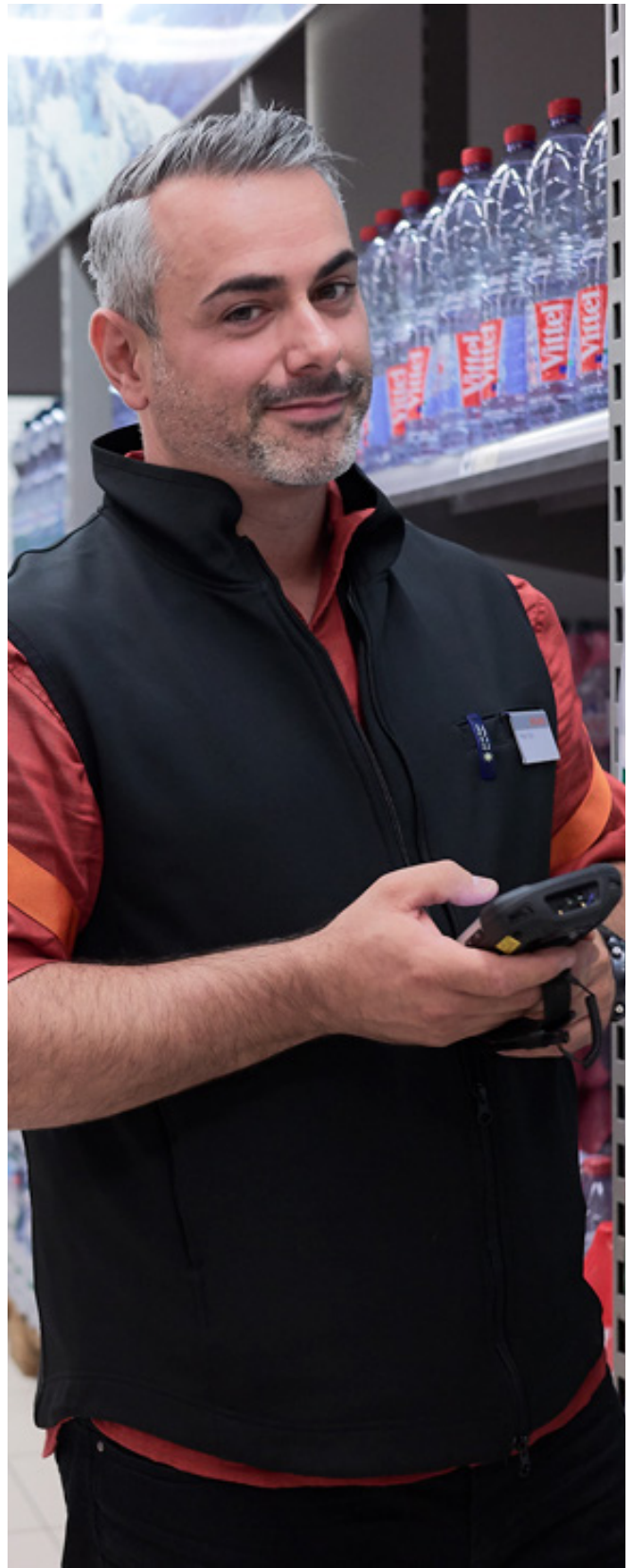
Ganz klar. Die Weiterbildung an der Akademie macht sich nicht nur gut im Lebenslauf, sie hat mich auch fachlich wirklich weitergebracht. Beruflich als auch persönlich konnte ich stark davon profitieren. Davon abgesehen, dass ich das Gelernte in der Praxis regelmässig anwenden kann, bin ich deutlich sicherer geworden in dem, was ich tue. Das stärkt das Selbstbewusstsein und macht Lust auf mehr.

Mehr ...? Haben Sie schon Pläne für die Zukunft?

Erst bin ich mal ganz glücklich mit dem, wie es ist. Ich möchte mein Trainee-Programm abschliessen und dann als Filialleiter arbeiten – das habe ich mir ja immer gewünscht. Welche Weiterbildung ich noch machen werde, wird sich zeigen. Stehenbleiben möchte ich auch in Zukunft auf keinen Fall.

Sie können die Weiterbildung zum Detailhandelspezialisten also weiterempfehlen?

Auf jeden Fall. Das sehe ich nicht nur an meinem Beispiel. Auch die anderen, die mit mir in der Klasse waren, haben sich praktisch alle beruflich weiterentwickelt. Ich würde allen, die sich mit dem Gedanken an eine berufliche Entwicklung beschäftigen, empfehlen, einfach mal den Infoabend zu besuchen. Der bietet einen guten ersten Einblick in das, was einen erwartet. Und dann ... einfach loslegen!



Peter Wild

Detailhandelspezialist mit
eidgenössischem Fachausweis
Migros, Wittenbach

Berufsbild - mehr Verantwortung übernehmen

Zielgruppe

Ambitionierte Detailhändler, die bereit sind, anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen.

Personen mit mehrjähriger Erfahrungen im Detailhandel, welche Ihre Zukunft weiterhin im Umfeld des Detailhandels sehen.

Fachpersonen, welche eine verantwortungsvolle Führungsposition übernehmen möchten.



Mjriam Pfister

Früher:	Detailhandelsfachfrau
Weiterbildung:	Detailhandelsspezialistin mit eidg. Fachausweis
Heute:	Verkaufsleiterin beim Elektrogerätehändler Iseli + Albrecht AG

Detailhandelsspezialisten/innen verfügen über ein grosses und umfassendes Wissen, um im Detailhandel Fach- und Führungsaufgaben wahrzunehmen und als Geschäfts-, Bereichs-, Abteilungs- oder Rayonleiter erfolgreich tätig zu sein.

Detailhandelsspezialisten/innen sind zudem kompetente Führungskräfte, die verantwortungsvolle Aufgaben - in Grossbetrieben wie auch in KMU - übernehmen können.

Dank den betriebswirtschaftlichen Grundkenntnissen sind Sie in der Lage, unternehmerische und kundenorientierte Entscheide zu treffen und in der Praxis umzusetzen. Damit helfen Sie aktiv mit, ihr Unternehmen am Markt erfolgreich zu positionieren.

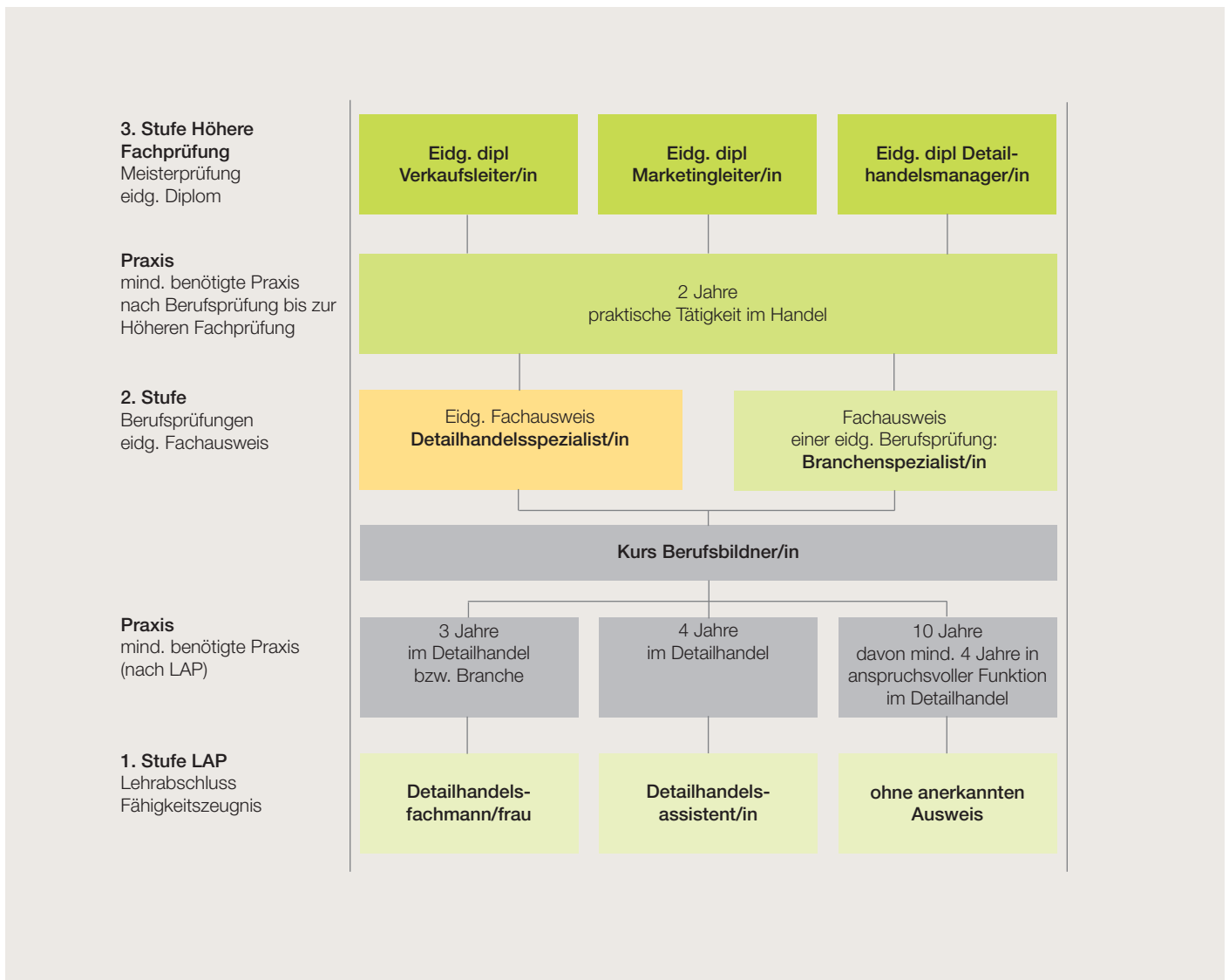
Wenn Sie bereits über mehrjährige Erfahrungen im Detailhandel verfügen, ihre Zukunft im Umfeld des Detailhandels sehen und bereit sind, anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen, stellt die eidgenössische Berufsprüfung zum/zur Detailhandelsspezialist/in eine interessante Option dar.

Positionierung

Der Lehrgang baut auf dem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis für Detailhandelsfachleute auf und entspricht einer eidgenössischen Berufsprüfung. Die starke Praxisausrichtung und die mit den Lernzielen umgesetzte Handlungsorientierung verlangt eine bestimmte Anzahl von Praxisjahren. Weitere Einzelheiten sind nachfolgend in den Voraussetzungen beschrieben.

Absolventinnen und Absolventen mit einem Fachausweis sind auf Stufe Höhere Fachschule (HF) für Nachdiplomstudien zugelassen. Eine Aufnahme in Nachdiplomstudien auf Stufe Höhere Fachschule (HF) ist «sur Dossier» ebenfalls möglich.

Die nachfolgende Abbildung zeigt Ihnen die Möglichkeiten in der Grundbildung und in der Weiterbildung im Bereich der Detailhandelsausbildung auf.



Aufbau des Lehrgangs

1

1. Semester

Modul 2: Personalführung und -management
Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen

2

2. Semester

Modul 1: Unternehmen und Umfeld
Modul 5: Absatz und Marketing

3

3. Semester

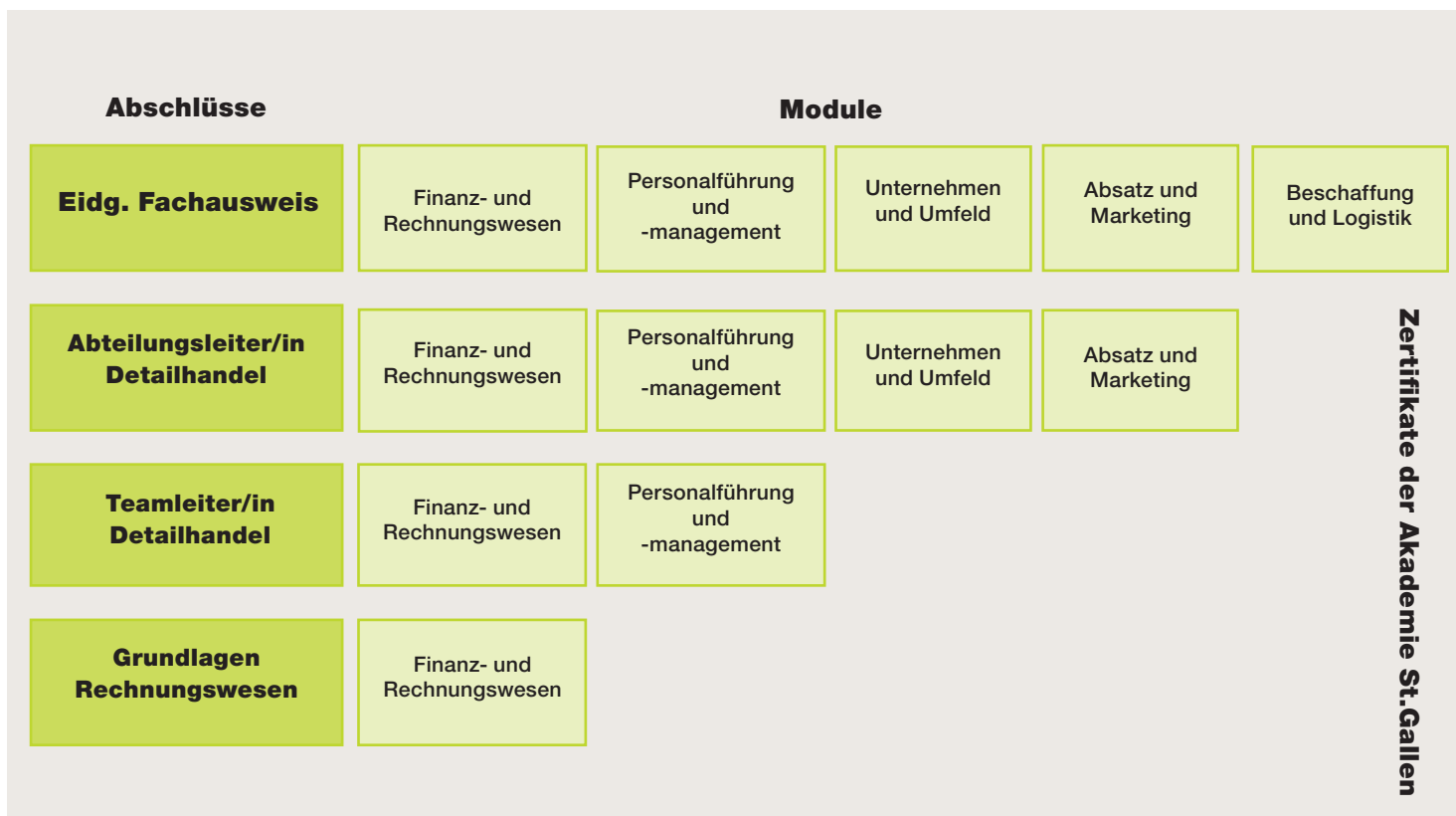
Modul 4: Beschaffung und Logistik
Repetition der bisherigen Module

4

4. Semester

Intensives Prüfungstraining mit
schriftlicher Arbeit

Jeder Schritt ein kleiner Erfolg



Der Lehrgang zum/zur Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis an der Akademie St.Gallen zeichnet sich durch ein klares und aufbauendes methodisches Konzept aus. Während dem Absolvieren der erforderlichen Module können zusätzlich stufenweise Zertifikate erreicht werden. Das Zertifikat Grundlagen Rechnungswesen erlangt man nach dem erfolgreichen Abschluss des Moduls Finanz- und Rechnungswesen. Der zusätzliche Abschluss des Moduls Personal befähigt zum Erhalt des Zertifikats Teamleiter:in DH ASG. Werden des Weiteren auch die Module Marketing und Unternehmensführung erfolgreich abgeschlossen erhält man das Zertifikat Abteilungsleiter:in DH ASG.

Um an die eidgenössische Prüfung anzutreten, muss abschliessend das Modul Beschaffung und Logistik bestanden werden.

Die Vermittlung des Fachwissens wird an der Akademie sehr abwechslungsreich gestaltet. Wir verwenden unterschiedliche Unterrichtsmethoden wie beispielsweise, Lehrgespräche, Gruppenarbeiten, Präsentationen, Erarbeitung von Fallstudien und Prüfungssimulationen.

Studienübersicht

	Lektionen
<p>Modul I: Unternehmen und Umfeld</p> <p>Detailhandelsspezialisten/innen erkennen Veränderungen und Trends im unternehmerischen Umfeld der Detailhandelsbranche und können mögliche Konsequenzen auf ihre berufliche Tätigkeit und die verschiedenen Anspruchsgruppen in einer Unternehmung ableiten. Einflussfaktoren wie die Wettbewerbsintensität und die damit verbundenen Unternehmenskonzentrationen, der gestiegene Innovationsdruck, neue technologische Entwicklungen, der fortschreitende Wandel im Freizeit- und Konsumverhalten in unserer Gesellschaft sowie neue gesetzliche Rahmenbedingungen sind Ihnen geläufig. Sie verstehen den Wertewandel in den Unternehmungen und können diesen mit ihren Mitarbeitern in der Praxis umsetzen.</p>	60
<p>Modul II: Personalführung- und Management</p> <p>Detailhandelsspezialisten/innen sind besorgt um eine wirkungsvolle Umsetzung einer modernen Personalführung im Spannungsfeld von wirtschaftlichen und sozialen Zielen.</p>	72
<p>Modul III: Finanz- und Rechnungswesen</p> <p>Vorbereitungskurs Finanz- und Rechnungswesen</p> <p>Speziell für diejenigen Teilnehmenden, deren Buchhaltungskennntnisse noch nicht ganz ausgereift sind oder deren Unterricht im Finanz- und Rechnungswesen schon etwas weiter zurückliegen, bieten wir einen speziellen Vorkurs an. In diesem Vorkurs werden die Grundlagen des finanziellen Rechnungswesens vermittelt beziehungsweise nochmals aufgefrischt. Themenbereiche sind die Bilanz und Erfolgsrechnung wie auch die grundlegenden Buchungssätze.</p> <p>Detailhandelsspezialisten/innen verstehen es, Instrumente des Rechnungs- und Finanzwesens für die eigene Arbeit zielführend zu nutzen. Sie überwachen für den eigenen Wirkungskreis Budgets und arbeiten dabei mit Kennzahlen. Wirtschaftlichkeitsüberprüfungen und finanzielle Berichterstattung in ihrem Verantwortungsbereich gehören ebenfalls zum Pflichtenheft.</p>	64
<p>Modul IV: Beschaffung und Logistik</p> <p>Detailhandelsspezialisten/innen kennen die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Beschaffung und Logistik. Sie verstehen die Eigenheiten der einzelnen Beschaffungsmärkte in den verschiedenen Branchen und nutzen diese zu ihrem Vorteil. Sie erkennen die wirtschaftlichen Zusammenhänge zwischen Beschaffung und Absatz und wissen, wie sich diese auf Kosten, Preise, Sortiment und Verfügbarkeit auswirken. Sie analysieren die Prozesse und Abläufe der Verkaufsstellen-Logistik und optimieren diese unter Berücksichtigung der unternehmerischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie der Sicherheitsvorschriften.</p>	48
<p>Modul V: Absatz und Marketing</p> <p>Detailhandelsspezialist/innen erkennen die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Marketings im Detailhandel. Sie wenden die verschiedenen Marketinginstrumente im Sinne eines Marketing-Mix und im Rahmen eines vorgegebenen Marketingkonzepts erfolgreich an. Sie wissen, welche Leistungen das Kaufverhalten der Kunden beeinflussen und leiten daraus die richtigen Massnahmen und ein kundenorientiertes Handeln ab.</p>	72
<p>Total Lektionen der Module I bis V</p>	316
<p>Repetition</p>	96
<p>Prüfungstraining</p>	40

Die eidg. Prüfung findet im Folgejahr im Oktober statt.



Die Art der Wissensvermittlung ist Ausdruck von Kunst und Charakter unserer Dozenten.

Die Akademie St.Gallen setzt auf Dozentinnen und Dozenten mit hoher Fachkompetenz und grosser Praxiserfahrung in der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung.

Teilnehmende profitieren von der langjährigen Unterrichtserfahrung der Dozierenden und ihren methodisch-didaktischen Fähigkeiten.

Dozentinnen und Dozenten nehmen im Ausbildungskonzept der Akademie einen zentralen Stellenwert ein. Wir verlangen Herzblut in der Wissensvermittlung und hohes Engagement.

Wir entlöhnen überdurchschnittlich und wollen nur die «besten Dozierenden» in der Ostschweiz.

Persönliche Beratung

Der Studiengangsleiter berät Sie gerne in einem persönlichen Gespräch zu allen Fragen der Ausbildung. Vereinbaren Sie mit dem Sekretariat einen Beratungstermin.



Zulassungsbedingungen

Laut dem Bundesamt für Bildung und Technologie BBT ist zur Berufsprüfung Detailhandelspezialist/in zugelassen, wer:

- a) über das eidg. Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachmann/frau verfügt und nach Abschluss der Grundbildung mindestens drei Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, vorweisen kann sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
- b) über das eidg. Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellte/r verfügt und nach Abschluss der Lehre mindestens drei Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, vorweisen kann sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
- c) über das eidg. Fähigkeitszeugnis als Verkäufer/in verfügt und nach Abschluss der Lehre mindestens vier Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, vorweisen kann sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.

- d) als Inhaber/in eines gleichwertigen Ausweises gemäss Ziffer a) - c) nach Abschluss der Lehre/Grundbildung mindestens vier Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, vorweisen kann sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
- e) über das eidg. Berufsattest als Detailhandelsassistent/in verfügt und nach Abschluss der Grundbildung mindestens fünf Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, vorweisen kann sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
- f) nicht über einen gleichwertigen Ausweis verfügt, jedoch über mindestens zehn Jahre Berufspraxis im Detailhandel, davon mindestens ein Jahr in einer Führungsfunktion, sowie über die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.

Interessenten, welche die oben erwähnten Zulassungsbedingungen zur eidgenössischen Berufsprüfung nicht erfüllen, sind ebenso zum Lehrgang zugelassen und können die internen Semester- und Abschlussprüfungen absolvieren, wofür sie ein Kursattest und ein internes Diplom der Akademie St.Gallen erhalten.

Infoanlässe

Wir führen regelmässig Informationsanlässe durch. Die Daten sind auf unserer Website publiziert. (www.akademie.ch/weiterbildungen/infoanlaesse)

Eckdaten

Zeitvariante

Start: Oktober
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
1 oder 2 Blocktage möglich.

Dauer
4 Semester

Vorbereitung

Der Lehrgang baut auf dem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis für Detailhandelsfachleute auf. Zugelassen zur Prüfung sind Teilnehmende mit drei Jahren Berufspraxis.

Der Schulleiter oder Lehrgangsleiter klärt den für Sie optimalen Einstieg in den Lehrgang Detailhandelspezialist/in gerne in einem persönlichen Gespräch.

Jeder Schritt ein kleiner Erfolg

Während der Weiterbildung zum/zur Detailhandelspezialist/in können Sie an der Akademie St.Gallen folgende Zertifikate erlangen:

- Grundlagen Rechnungswesen (Zertifikat)
- Teamleiter/in Detailhandel (Zertifikat)
- Abteilungsleiter/in Detailhandel (Zertifikat)

Detailhandels-
spezialist/in
mit eidg.
Fachausweis



3 Jahre Berufspraxis davon
1 Jahr im Betrieb und
2 Jahre während der
Ausbildung zum/zur
Detailhandelspezialist/in



Fähigkeitszeugnis
Grundbildung



Studiengeld

1. Semester	CHF 3'450.-
2. Semester	CHF 3'250.-
3. Semester	CHF 2'500.-
4. Semester	CHF 2'500.-

Teilzahlung in jeweils 5 Monatsraten pro Semester möglich.

Die Lehrgangskosten betragen insgesamt CHF 11'700.- inklusive Lehrmittel, fünf Modulprüfungen und Prüfungsvorbereitung. Die Prüfungswiederholung einzelner Module kostet CHF 300.-.

Die fünf Module inklusiv Instruktion Diplomarbeit und die Prüfungsvorbereitung entsprechen drei Semestern.

Der Bundesbeitrag von CHF 5'250.- wird nach Prüfungsantritt und unabhängig vom Prüfungserfolg ausbezahlt.

Die eidgenössischen Prüfungsgebühren betragen CHF 1'050.- (Stand 2021). Sie sind der Prüfungsträgerschaft direkt zu bezahlen.

Bundesbeitrag

Bei eidgenössischen Berufsprüfungen erhalten die Studierenden nach Prüfungsantritt vom Bund eine Rückerstattung von max. 50% ihrer Weiterbildungskosten zurück. Dies unabhängig vom Prüfungserfolg.

Subjektfinanzierung für die eidg. Fachausweise

Was bedeutet Subjektfinanzierung?

Bei der Subjektfinanzierung erhält nicht die Bildungsinstitution die vom Bund bezahlten Subventionen sondern die Studierenden können diese nach Prüfungsantritt dem Bund in Rechnung stellen. Der Vorteil liegt im Vergleich zum alten Subventionssystem in den höheren Bundesbeiträgen.

Ab wann gilt die Subjektfinanzierung?

Die Subjektfinanzierung des Bundes gilt seit dem 1. August 2017 für alle Vorbereitungskurse für eidgenössische Berufsprüfungen und Höhere Fachprüfungen. Dadurch bekommen die Studierenden, nach Prüfungsantritt und unabhängig vom Prüfungserfolg, vom Bund eine Rückerstattung in der Höhe von max. 50% ihrer Weiterbildungskosten.

Subjektfinanzierung

Die Studierenden erhalten die Subventionen des Bundes direkt und nicht wie früher die Bildungsinstitution.

Diese Regelung gilt für alle Bildungsinstitute in der Schweiz.

Prüfungswesen

Mentoring

Die Akademie St.Gallen möchte die Teilnehmenden auf ihrem Weg zum Prüfungserfolg optimal betreuen. Deshalb erhalten alle einen Mentor, der sie während der Ausbildung unterstützt und berät. Auch werden im Verlaufe der Ausbildung mehrere Mentoring-Treffen abgehalten, an denen die Gelegenheit besteht,

Probleme zu behandeln und offene Fragen zu klären. Auf diese Weise erfahren die zukünftigen Detailhandelspezialisten/innen von der Akademie St.Gallen eine intensive Betreuung, die die Abschlussquote erhöht und damit zum persönlichen Prüfungserfolg jeder Absolventin bzw. jedes Absolventen beiträgt. Die eidg. Prüfung findet jeweils im Oktober statt (Folgejahr).

Prüfungsfächer / Module

Ausbildungsmodule		Modulqualifikation	Eidgenössische Prüfung und Prüfungsform
Modul 1 Unternehmen und Umfeld	▶	60 Minuten schriftlich	Prüfungsaufgaben in Form eines Methodemixes: - Planungsaufgaben - Präsentationen - Fachgespräch - Fallstudie - Critical Incidents
Modul 2 Personalführung und -management	▶	30 Minuten mündlich 60 Minuten schriftlich	
Modul 3 Finanz- und Rechnungswesen	▶	90 Minuten schriftlich	
Modul 4 Beschaffung und Logistik	▶	60 Minuten schriftlich	
Modul 5 Absatz und Marketing	▶	Total 90 Min. (45 Min. Fallstudie und 45 Min. weitere Aufgaben)	

Weitermachen - noch einen draufsetzen mit dem dipl. Verkaufsleiter/in

Fächermix	Lektionen à 45 Min.
Kick-Off	17
Angebotsgestaltung	8
Arbeitstechnik, Präsentation, Moderation	12
Digitales Marketing (CRM, CEM)	8
Führung, Organisation, Qualitätsmanagement	28
Innovationsmanagement	8
Kommunikation	4
Marktforschung, Statistik	32
Messen	4
Personalmanagement	12
Rechnungswesen	24
Recht	16
Soziale Medien	4
Strategisches und operatives Marketing	36
Verkauf	36
Verkaufs-/Verhandlungstechnik	12
Vertriebscontrolling	12
Change Management	8
Workshop	8
Simulationsprüfungen schriftlich	43
Prüfungsbesprechung schriftlich	8
Simulationsprüfungen mündlich	15
Total Lektionen	355

Mit dem eidg. Fachausweis Detailhandelspezialist/in und weiterer beruflicher Erfahrung stehen Ihnen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten offen. Als Detailhandelspezialist/in mit eidg. Fachausweis sind sie mit einer dreijährigen Berufserfahrung in einer Kaderfunktion (Filialleitung oder ähnliches) zum Lehrgang dipl. Verkaufsleiter/in zugelassen.

Weiterbildung zum/zur eidg. dipl. Verkaufsleiter/in

Verkaufsleiter/innen sind leitende Mitarbeiter/innen mit Führungs- und Ergebnisverantwortung. Sie führen den Innen- und Aussendienst, organisieren die Verkaufsabteilung und bestimmen die Verkaufsstrategie sowie das Vertriebsmanagement. Die Zulassung bedingt bis zum Prüfungszeitpunkt (jeweils August) 3 Jahre Berufserfahrung in einer Kaderfunktion (Führung von Mitarbeitenden).

Qualität verpflichtet – beiderseitig

Qualitätslabel gibt es zahlreiche.
Auch im Weiterbildungsbereich sind Zertifikate wie ISO 9001:2015 oder eduqua heute Standard.
An der Akademie St.Gallen wird Qualität gelebt.

Unser Qualitätsversprechen basiert auf folgenden Grundsätzen:

1. Dem Lehrgangstart geht eine professionelle und transparente Beratung voraus.
2. Der Unterricht ist zielorientiert und methodisch abwechslungsreich.
3. Lernziele und Anforderungen sind den Studierenden stets bekannt.
4. Die Wissensvermittlung ist praxis- und kompetenzorientiert.
5. Die Lernumgebung ist angenehm – moderne technische Hilfsmittel stehen bereit.
6. Die Lehrmittel sind stufengerecht, aktuell und korrespondieren mit den Lernzielen.
7. Das Sekretariat ist effizient, verlässlich und dienstleistungsorientiert.
8. Die Schulleitung ist kundennah, professionell und für alle Studierenden zugänglich.
9. Dozierende und Schulleitung sind in ihren Fachgebieten Profis und verfügen über Praxiserfahrung.
10. Qualität hat ihren Preis – das Preis-Leistungsverhältnis muss stimmen.

Kompetente Freunde für einen starken Marktauftritt

Wer keine Freunde hat, ist alleine. Das gilt auch in der Welt der Weiterbildung. Deshalb arbeiten wir mit einer Reihe ausgewiesener Kooperationspartner zusammen. Solche Netzwerke verschaffen Zugang zu privilegierten Informationen und helfen, begrenzte Ressourcen ökonomisch einzusetzen. Auch können wir von anderen Institutionen immer etwas lernen.

Die Akademie St.Gallen ist aufgrund ihrer Herkunft und Trägerschaft in viele Gremien und Vereinigungen eingebunden:

Als kantonaler Weiterbildungsanbieter in kantonalen und überkantonalen Weiterbildungskonferenzen.

Als Gründungsmitglied von edupool.ch in der gesamtschweizerischen Vereinigung kaufmännischer Weiterbildungsinstitutionen. Auch mit unserem früheren Träger, dem Kaufmännischen Verband, pflegen wir enge Beziehungen.

Die Kooperation mit der Fernfachhochschule Schweiz schafft die Möglichkeit, unseren Kunden einen finanziell attraktiven berufsbegleitenden Anschluss zu einem Bachelorstudium anzubieten.

Der laufende Austausch mit Berufsverbänden und Arbeitgebern hilft uns, die Weiterbildungen an den Anforderungen der Praxis auszurichten. Die höhere Berufsbildung lebt von einem starken Praxisbezug, dem wir im Unterricht einen grossen Stellenwert einräumen. Im Rahmen einer berufsbegleitenden Weiterbildung profitieren Sie davon in der täglichen Umsetzung am Arbeitsplatz. Damit unterscheiden wir uns immer deutlicher von Vollzeitstudiengängen an Fachhochschulen oder anderen Institutionen.

edupool.ch //

FFHS 
Fernfachhochschule Schweiz
Zürich | Basel | Bern | Brig



ControllerAkademie

SVIT
OSTSCHWEIZ

NETZ.
SANKT GALLEN

BZwu 
Weiterbildung



Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden

wzr.ch 

CC
CARLONI
CONSULTING

Die Akademie im Herzen der Stadt St.Gallen



Standortvorteile

- grosses Parkhaus Kreuzbleiche direkt nebenan
- zentrale Lage, 5 Gehminuten vom Bahnhof
- 3 Busstationen vom Bahnhof
- gratis WLAN im Schulhaus
- eigenes Restaurant mit Cafeteria
- 60 modern eingerichtete Schulungsräume mit zeitgemässer technischer Ausrüstung



Administratives

Anmeldung

Die Anmeldung kann elektronisch über unsere Website (www.akademie.ch) oder mit dem Anmeldeformular anbei erfolgen. Beachten Sie bitte die Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Durchführung

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Um sicher einen Studienplatz zu erhalten, empfehlen wir eine frühzeitige Reservation.

Öffnungszeiten Sekretariat

Montag – Donnerstag: 08.30 – 11.30 Uhr
13.30 – 18.30 Uhr
Freitag: 08.30 – 11.30 Uhr
12.30 – 17.30 Uhr
Samstag: 07.30 – 10.30 Uhr



Betreuung des Lehrganges

Susanne Steinert

Telefon 058 229 68 09

susanne.steinert@akademie.ch



Schulleitung der Akademie St.Gallen

Von links nach rechts: Markus Zäch, Leiter Rechnungswesen, Treuhand und Finanzen | Waltraud Schirmer, Leiterin Höhere Fachschule für Wirtschaft | Franco Salina, Leiter Gemeindefachschule und Immobilienmanagement | Dr. Thierry Kurtzemann, Schulleiter

Akademie St.Gallen

Kreuzbleichweg 4
9000 St.Gallen

T 058 229 68 00
F 058 229 68 15

info@akademie.ch
www.akademie.ch



**PASSION
INSIDE!**