



Marketing und Verkauf

Marketing- und Verkaufslehrgänge

Diplom edupool.ch/Eidgenössischer 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.

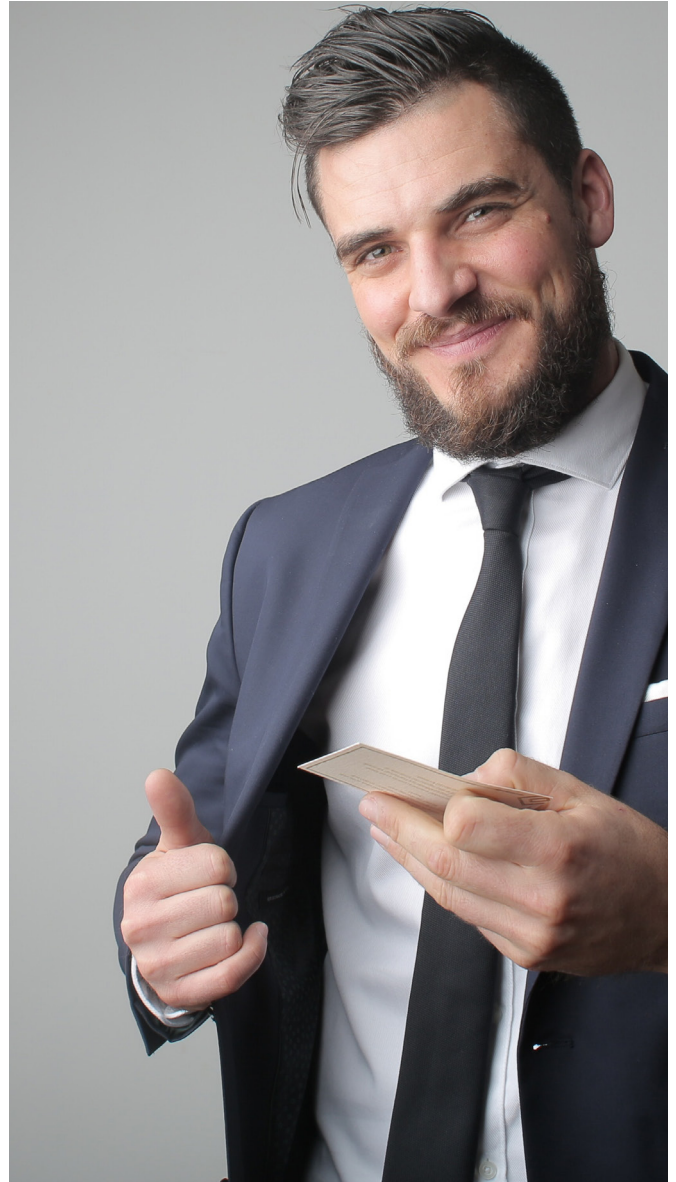
Wer Leistungsbereitschaft mitbringt, darf eine schöne Bildungsrendite erwarten

Ein qualifizierter Abschluss im Bereich Marketing und Verkauf ist die Eintrittskarte in nahezu jede Branche. Dies ist mit ein Grund, dass die Lehrgänge in diesen Fachgebieten zu den beliebtesten Weiterbildungen zählen.

Werbung, Public Relations, Eventmanagement, Unternehmenskommunikation, Verkauf oder Produktmanagement – in all diesen Bereichen sind Fachleute gesuchte Mitarbeitende. In kleineren Unternehmen sind die Disziplinen oftmals mit einer einzigen Person besetzt. In grösseren Unternehmen hingegen arbeiten Marketingspezialisten aus den verschiedenen Kompetenzfeldern vernetzt miteinander.

Offenheit gegenüber Menschen, Empathie und Serviceorientierung zeichnen den Beruf des heutigen Verkaufsprofis aus. Im Mittelpunkt steht das Talent des Verkaufens. Dazu sind besondere Eigenschaften gefragt: ein Faible für die Produkte und Dienstleistungen, Kommunikationsgeschick in der Kundenberatung und Sicherheit in der Angebotserstellung. Wer über diese Fähigkeiten verfügt und dem Beruf mit Leidenschaft nachgeht, kann sich über grosse Gestaltungsmöglichkeiten freuen. Nicht nur im finanziellen Bereich, vielmehr auch in der Auswahl der Tätigkeitsfelder.

Mit der qualifizierten Weiterbildung an der Akademie St.Gallen verschaffen Sie sich erhebliche Vorteile für Ihre berufliche Tätigkeit.



Eidgenössische Abschlüsse haben einen hohen Stellenwert. Prüfungen werden extern bei unabhängigen Prüfungsträgerschaften durchgeführt.

Von der Sachbearbeiterin zur Marketingfachfrau eines Lebensmittelriesen

Isabel Pedersens Weg gleicht einer Bilderbuchkarriere. Die 26-Jährige hat geschafft, wovon viele träumen. Von der Sachbearbeiterin eines Weinimporteurs hinein in eine verantwortungsvolle Position der Marketingabteilung des Lebensmittelriesens ALDI SUISSE. Ein grosser Erfolg, den sie nicht zuletzt der Weiterbildung zur «Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis» an der Akademie St.Gallen verdankt.



Isabel Pedersen

Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis
Marketingabteilung ALDI SUISSE

Frau Pedersen, wie können wir uns Ihre Tätigkeit vorstellen?

Bei ALDI SUISSE bin ich hauptsächlich für die wöchentliche Werbebroschüre «ALDI-Woche» verantwortlich. Im Wechsel mit einer Arbeitskollegin mache ich jede zweite Ausgabe. Ich bin Schnittstelle zwischen den verschiedenen externen Partnern wie Agenturen oder Druckereien, organisiere Fotoshootings und bin für alle Bereiche, in denen es mal «brennt» die Hauptansprechperson. Hinzu kommt, dass ich auch für die individuelle Werbung zuständig bin. Je nach Region, Filiale oder Sprache bewerben wir unterschiedliche Produkte. Zudem betreue ich weitere Projekte aus dem Printbereich, beispielsweise Anzeigen, Plakate und Broschüren.

Das klingt nach einer herausfordernden Tätigkeit. Sind Sie in Ihrem Traumberuf angekommen?

Ja, die Arbeit ist herausfordernd und genau das macht mir sehr viel Spass. Es war mein erklärtes Ziel, nach der Marketingausbildung an der Akademie, in den Marketingbereich zu wechseln. Jetzt ist es die perfekte Position für mich – gerade bei einem so tollen Arbeitgeber wie ALDI SUISSE.

Es ist schon sehr besonders – und macht mich auch ein wenig stolz –, dass ich mein erlerntes Wissen nun so passgenau in die tägliche Arbeit umsetzen kann. Ich würde aber mit 26 Jahren nicht sagen, dass ich bereits das Ende der beruflichen Karriere erreicht habe.

Was macht den Arbeitgeber ALDI SUISSE für Sie so besonders? Wie ist es, in diesem europaweit bekannten Unternehmen tätig zu sein?

ALDI SUISSE als Arbeitgeber ist modern und fortschrittlich. Auch das Image von ALDI SUISSE hat sich in den letzten Jahren positiv verändert. Das sehr gute Gehaltssystem und viele Möglichkeiten zu Weiterbildungen machen ALDI SUISSE für mich zu einem sehr guten und interessanten Arbeitgeber. Ich arbeite gerne im Team und schätze den kollegialen Umgang miteinander.

Als Marketingassistentin bringen Sie die Menschen dazu, ihren Kühlschrank mit ALDI-Produkten zu füllen. Sie selbst scheinen am liebsten Weiterbildungen zu konsumieren. Ist es richtig, dass Sie erneut die Schulbank drücken?

Ja, das ist richtig. Bei meiner Ausbildung zur «Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis» habe ich wohl Feuer gefangen. Ich habe mich für die Höhere Fachschule für Wirtschaft mit Vertiefung «General Management» der Akademie St.Gallen entschieden. Um beides, also Beruf und Weiterbildung, gut zu schaffen, arbeite ich während der Weiterbildung mit einem Pensum von 90 Prozent.

Wie haben Sie für sich die Akademie St.Gallen entdeckt?

Nachdem einige Freunde so begeistert von ihrer Weiterbildung in der Akademie St.Gallen erzählt haben, war es für mich naheliegend, die Akademie anzuschauen. Und wie man sieht, habe ich mich dafür entschieden, jetzt bereits zum zweiten Mal. Dank der Weiterbildung konnte ich mich beruflich so umfassend weiterentwickeln.

Konnten Sie auch etwas für sich persönlich mitnehmen?

Ja, auf jeden Fall. Ich fand es spannend, neue Seiten an mir zu entdecken. Und ich bin stolz darauf, alles unter einen Hut gebracht zu haben. Die vielen Gruppenarbeiten, dann die Hausarbeiten und nebenbei

noch 100 Prozent arbeiten – das war nicht immer leicht und hat viel Disziplin erfordert. Aber mit Ehrgeiz und Ausdauer ist das zu schaffen. Von beidem habe ich reichlich. Ich wollte schliesslich nicht nur bestehen, sondern mit einem hervorragenden Resultat abschliessen.

Was raten Sie Interessenten, die überlegen, diese Weiterbildung zu absolvieren?

Ich kann die Weiterbildung an der Akademie nur empfehlen. Die Inhalte sind interessant und die Aufgaben sehr praxisorientiert. Auch jetzt, mit einigem Abstand zum Unterricht, fällt mir immer wieder auf, wie gut umsetzbar das Gelernte in den beruflichen Alltag ist. Wichtig ist, eine gesunde Portion Motivation, Selbstdisziplin und ausreichend Zeit für die Weiterbildung mitzubringen. Dann lohnt es sich auf jeden Fall.

Wie sind denn Ihre weiteren Pläne?

Seit einigen Monaten stecke ich nun inmitten meiner nächsten Weiterbildung an der Höheren Fachschule für Wirtschaft. Ein betriebswirtschaftlicher Hintergrund ist für meine berufliche Zukunft sicherlich ein grosser Vorteil – ich bin offen für den nächsten Schritt, lege mich aber heute noch nicht fest. Lange Planungen waren noch nie so mein Weg, ich bleibe lieber etwas flexibel und spontan in meinen Entscheidungen.

Gibt es einen Grund, warum Sie erneut eine berufsbegleitende Weiterbildung an der Akademie besuchen?

Mir ist meine Unabhängigkeit sehr wichtig und ich will auch weiterhin meine laufenden Ausgaben selber bestreiten. Das gibt mir Freiheit. Ein Vollzeitstudium bindet sehr viel Zeit und eine Nebenbeschäftigung ist oftmals kaum machbar. Ein wenig schreckt mich auch ab, dass ein Studium doch recht theoretisch angelegt ist. Mich hat schon bei der ersten Weiterbildung die hohe Praxisorientierung überzeugt – die berufsbegleitende Weiterbildung an der Akademie St.Gallen ist für mich eindeutig die beste Lösung.

Die Bildungslandschaft im Bereich Marketing und Verkauf



Die Höhere Berufsbildung in der Schweiz kennt drei Ausbildungsebenen:

Die **erste Ebene** umfasst die Sachbearbeiter- und Assistenzstufe. Diese Lehrgänge werden an der Akademie St.Gallen mit einem gesamtschweizerisch anerkannten edupool.ch Abschluss abgeschlossen (vgl. auch die Seiten 8 - 10). Hierfür gibt es keine Zulassungsbeschränkungen.

Die **zweite Ebene** umfasst die Berufsprüfungen, die zu einem eidgenössischen Fachausweis führen. Im Mittelpunkt steht die Ausbildung von Fachspezialisten/innen. Zur Zulassung werden einige Jahre Berufspraxis in dem entsprechenden Fachbereich vorausgesetzt.

Die **dritte Ebene** beinhaltet die Höheren Fachprüfungen. Sie führen zu einem eid-

genössischen Diplom und befassen sich neben der fachlichen Vertiefung vor allem mit strategischen Themen und Führungsaufgaben. Zugelassen wird, wer neben einer bestimmten einschlägigen Berufspraxis auch eine Führungsfunktion bzw. eine Kaderposition ausübt.

Als Träger/in des schweizweit anerkannten Diploms **Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch** sind Sie in der Wirtschaft als praxisorientierte und umsetzungsstarke Mitarbeitende gefragt. Der Bildungsgang vermittelt Ihnen fundiertes Grundlagenwissen in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation und Projektmanagement.

Dank dem hohen Praxisbezug können Sie das Gelernte zielgerichtet anwenden und



Leandra Mazenauer

Früher: Kaufmännische Angestellte
Weiterbildung: Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis
Heute: Junior Sales Managerin, Hotel Einstein, St.Gallen

Marketing- und Verkaufsprojekte kompetent begleiten. In den Marketingfächern erarbeiten Sie sich Grundlagen für einen allfälligen späteren Übertritt in die Prüfungsvorbereitungslehrgänge für Marketing- oder Verkaufsfachleute FA.

Als **Marketingfachmann/frau** sind Sie Fachperson für Marketingkonzepte, integrierte Kommunikation, Verkauf, Distribution, Marktforschung, Rechnungswesen und Controlling.

Sie konzipieren und realisieren auf Basis definierter Ziele ein professionelles Marketing und gewährleisten die Vernetzung auf instrumentaler Ebene. Sie sind in der Lage, Fachleute zu beauftragen und zu führen. Insbesondere sind Sie fähig, das Zusammenspiel der Marketinginstrumente zu erfassen und die Bedingungen eines Marketingkonzeptes für

die einzelnen Absatzbereiche festzulegen und zu koordinieren.

Als **Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis** sind Sie fähig, alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs im Innen- und Aussen-dienst oder im Key Account Management selbständig zu übernehmen.

Sie gestalten auf Basis definierter quantitativer und qualitativer Ziele den persönlichen Verkauf professionell und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in Ihrem Verkaufsgebiet.

Aufgrund ihrer umfassenden betriebs- und volkswirtschaftlichen Kenntnisse sind Verkaufsfachleute in der Lage, ihr Umfeld richtig einzuschätzen. Daraus abgeleitet erarbeiten sie für ihre Kunden als auch für das eigene Unternehmen optimale Lösungen.

Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch

Der Lehrgang konzentriert sich auf Grundlagenwissen in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation und Projektmanagement. Sie lernen, Marketinginstrumente in der Praxis anzuwenden und verstehen den Aufbau einer modernen Marketingkommunikation. Den Verkaufsprozess können Sie unterstützen und optimieren.

Der Lehrgang eignet sich als Einstieg in die Marketing- und Verkaufswelt. Zudem stellt er eine solide Basis für den Übertritt in die Prüfungsvorbereitungslehrgänge für Marketing- oder Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis dar.

Ausbildungsziel

Der Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch bietet mit der Vermittlung von wichtigem Grundlagenwissen einen optimalen Einstieg in die Fachbereiche Marketing und Verkauf. Dabei stehen die Umsetzung in der Praxis und die Handlungskompetenz im Vordergrund.

Nach dem Abschluss sind Sie in der Lage, in einem kleineren KMU oder einem Gewerbebetrieb ein strukturiertes Marketingmanagement aufzubauen und umzusetzen. Dem Verkauf geben Sie neue Impulse und Strukturen. Methoden und Instrumente in der Marketing- und Verkaufspraxis wenden Sie zielorientiert und stilsicher an.

Zudem schafft der Lehrgang eine solide Grundlage für eine weiterführende Ausbildung in den Bereichen Marketing und Verkauf auf Stufe der eidgenössischen Fachausweise.

Zielgruppe

Die Zielgruppe ist breit, da der Lehrgang weder Zulassungsbeschränkungen kennt noch Vorwissen im Bereich Marketing- und Verkauf voraussetzt:

- Mitarbeitende mit Aufgaben in Marketing, Werbung, im Kundenservice oder Verkauf (Innen- oder Aussendienst),
- Mitarbeitende im Detailhandel, die ihre Kernkompetenzen erweitern wollen oder ein neues Betätigungsfeld im Marketing und Verkauf anstreben,
- Assistent/innen von Geschäfts-, Marketing- oder Verkaufsleiter/innen, Key-Account- oder Product-Manager/innen,
- Absolvent/innen einer Berufslehre, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen,
- Einsteigende, Umsteigende, Wiedereinsteigende in diesem Berufsfeld,
- Personen, die sich die fachlichen Grundlagen für den Übertritt in den Prüfungsvorbereitungslehrgang für Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis aneignen wollen.

In diesen Bereichen kann Ihre berufliche Zukunft liegen:

- Assistent/in Marketing- oder Verkaufsführung
- Junior Key-Account- oder Junior Produktmanager/in
- Marketingassistent/in in Kommunikationsagenturen
- Marketingverantwortliche/r in einem Gewerbebetrieb und kleinerem KMU
- Marketingverantwortliche/r in Verbänden und Gastronomie
- Verkaufsinnen- oder Verkaufsaussendienst

Inhalt

Die im Lehrgang vermittelten Kompetenzen werden in folgende Lernfelder unterteilt:

Lernfelder	Lekt.
Marketinggrundlagen	36
Produkt- und Preisgestaltung (Kostenrechnung)	20
Marketing- und Unternehmenskommunikation	40
Verkauf und Distribution	28
Projekt- und Selbstmanagement	28
Simulationsprüfungen, Prüfungsbesprechung	16
Total Lektionen à 45 Minuten	168

Dauer

1 Semester
bei 2 Unterrichtsblöcken à 4 Lektionen pro Woche

Kursbeginn

Oktober / April

Zeitvarianten

Montag und Mittwoch 18.00 – 21.15 Uhr
oder
Dienstag und Donnerstag 18.00 – 21.15 Uhr

Vereinzelte Samstagvormittage für die Kompensation von Feiertagen möglich.

Abschluss/Titel

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen erhalten den schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitgetragenen Abschluss:

Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch

Absolventen/innen, welche die edupool.ch Prüfung nicht absolvieren bzw. nicht bestehen, erhalten eine Lehrgangsbestätigung der Akademie St.Gallen.

Kosten

CHF 4'100.– inkl. Lehrmittel und interne Prüfung. Ratenzahlungen sind möglich.

Die Gebühren für die zentrale edupool.ch Prüfung in Zug betragen CHF 700.- (Stand 2024) und sind bei Prüfungsanmeldung direkt der Prüfungsträgerschaft zu bezahlen.

Zusatznutzen

Der Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch bietet eine hervorragende Basis für den Übertritt in den Lehrgang für Marketing- oder Verkaufsfachleute FA:
Mit Ihrem erworbenen Grundlagenwissen können Sie direkt in das zweite Semester einsteigen. Ihr geistiges und finanzielles Investment lohnt sich somit in zweifacher Hinsicht.

edupool.ch - Pionierin und Marktführerin



Edupool.ch ist das bedeutendste Qualitätslabel und die wichtigste Prüfungsorganisation der Schweiz im nicht formalen kaufmännischen Weiterbildungssektor – sprich im Bereich ausserhalb der eidgenössischen Abschlüsse.

Die Organisation ist Pionierin und Marktführerin bei den Bildungsgängen auf Stufe Sachbearbeitung und Assistenz. Diese umfassen die Fachbereiche Marketing und Verkauf, Rechnungs- und Personalwesen, Treuhand, Sozialversicherung, Immobilienmanagement sowie eine Handelsschule und das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD).

Für die Durchführung der Bildungsgänge und die Prüfungsvorbereitung setzt edupool.ch auf die langjährige Erfahrung von rund 50 akkreditierten kaufmännischen Weiterbildungszentren aus allen Landesteilen – so auch auf die Akademie St.Gallen, die Gründungsmitglied ist und derzeit das Vizepräsidium inne hat.

Seit der Gründung im Jahr 2001 hat edupool.ch über 20'000 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen die schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband mitgetragenen edupool.ch Diplome verliehen.

Die Weiterbildungswelt von edupool.ch

<h3>Was macht edupool.ch so speziell?</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. fachlich fokussierte Lehrgänge 2. geringe Einstiegshürden 3. hohe Praxisausrichtung 4. Dozierende aus der Praxis 5. zentrale Prüfung erhöht Wert 6. hoher Bekanntheitsgrad in der gesamten Schweiz 7. KV Schweiz als Mitträger bürgt für Qualität 	CAS, DAS, FH	NDS HF Nachdiplomstudium	
	HFP Diplom eidgenössischer Höherer Fachprüfungen	HFW Diplom der Höheren Fachschule für Wirtschaft	
	BP Fachausweis Eidgenössischer Berufsprüfungen		
	SB Diplom Sachbearbeiter edupool.ch SB Personalwesen edupool.ch SB Sozialversicherungen edupool.ch SB Rechnungswesen edupool.ch SB Treuhand edupool.ch SB Marketing und Verkauf edupool.ch SB Gesundheitswesen edupool.ch SB Immobilien-Bewirtschaftung SB Immobilien-Buchhaltung	HWD Höheres Wirtschaftsdiplom edupool.ch	
	Berufliche Grundbildung kaufmännisch	HS Diplom der Handelsschule edupool.ch	Berufliche Grundbildung kaufmännisch
		Berufliche Grundbildung Detailhandel, Verkauf und Restauration Gewerblich-technisch-industriell Gesundheit und Soziales/ Gestaltung, Kunst	

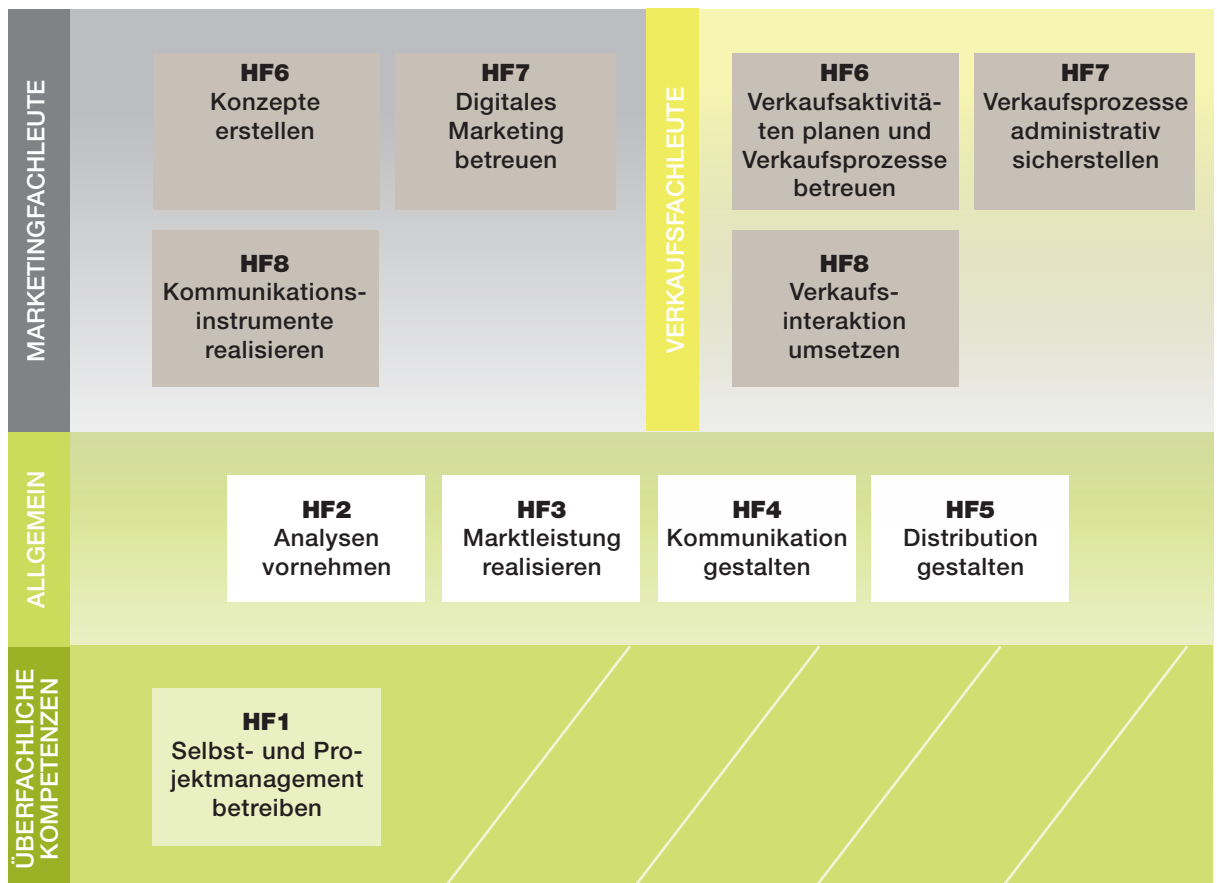
Ausbildungsinhalte für den eidg. Fachausweis

Handlungsfelder Stufe Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. FA

Das Wissen für Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis wird auf der Basis von sogenannten Handlungsfeldern vermittelt. Den jeweils 8 Handlungsfeldern sind klar definierte Kompetenzen zugewiesen, welche Sie an der Prüfung nachweisen müssen.

Die Zusammensetzung der Handlungsfelder (HF) orientiert sich an den heute in professionell geführten Unternehmen angewandten Marketing- bzw. Verkaufsprozessen.

Der Fokus der Ausbildung liegt zweifelsohne in der starken Vernetzung der Fachbereiche. Das Prüfungssystem stellt markt- und verkaufsorientiertes Handeln in unterschiedlichen Arbeitssituationen ins Zentrum der Qualifikationsverfahren.



Welche Kompetenzen werden Ihnen vermittelt?

HF 1: Selbst- und Projektmanagement betreiben

Sie arbeiten in Projekten mit und übernehmen in Teilaufgaben auch Leitungsaufgaben. Ihre persönliche Arbeitstechnik erlaubt es Ihnen, Prioritäten zu setzen und Ihren Arbeitstag effizient zu strukturieren. Sie delegieren Aufgaben an Fachstellen, pflegen ein persönliches Netzwerk.

HF 2: Analysen vornehmen

Sie führen in Eigenregie, in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung oder mit externen Beratern regelmässig Markt- und Situationsanalysen durch. Sie lesen relevante Marktstudien, nehmen Konkurrenzvergleiche vor und analysieren Umsatz- und Kundendaten. Ausgehend von der Interpretation Ihrer Daten leiten Sie Massnahmen ab.

HF 3: Marktleistung realisieren

Sie prüfen die Ideen hinsichtlich der Realisierbarkeit und des Marktpotenzials. Die Ergebnisse

präsentieren Sie der Geschäftsleitung oder Geschäftspartnern. Sie kalkulieren Preisvorschläge zuhanden Ihrer Vorgesetzten, führen Preisverhandlungen mit Kunden und entscheiden über Preisnachlässe soweit Ihre Entscheidungskompetenzen reichen.

HF 4: Kommunikation gestalten

Sie planen aufgrund der Verkaufszahlen und Kundenrückmeldungen die relevanten Kommunikationsinstrumente. Sie entwerfen gezielte Kundenbindungsmassnahmen und setzen diese konsequent um.

HF 5: Distribution gestalten

Sie machen sich Gedanken über die Vertriebsart und die Vertriebsform sowie über die optimalen Vertriebskanäle für Ihre Marktleistung. Dabei analysieren Sie die Distributionsprozesse und beherrschen verschiedene Massnahmen zu deren Optimierung.



Die Handlungsfelder 6 bis 8 sind je nach Spezialisierungsrichtung unterschiedlich:

Spezialisierung Marketingfachleute FA

HF 6: Konzepte erstellen

Sie entwickeln ganzheitliche Konzepte, die aufzeigen, wie Sie Ihre Marketingaktivitäten ausgestalten und operativ umsetzen.

HF 7: Digitales Marketing betreuen

Sie planen und realisieren digitale Kampagnen und wählen die entsprechenden Kommunikationskanäle aus. Sie wissen, wie Sie Online Marketing in Ihrem Berufsalltag optimal und zielgruppengerecht umsetzen.

HF 8: Kommunikationsinstrumente realisieren

Sie legen die Kommunikationsmassnahmen in Ihrem Marketingkonzept fest - unter Berücksichtigung des Ansatzes der integrierten Kommunikation. Sie definieren die Zielgruppen, den Zeitverlauf sowie das Budget und briefen die Werbeagentur.

Spezialisierung Verkaufsfachleute FA

HF 6: Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen

Sie selektieren potenzielle Kunden und bereiten die Kontaktaufnahme vor. Parallel dazu evaluieren Sie geeignete Verkaufsmassnahmen und stimmen diese im Rahmen der Verkaufsplanung aufeinander ab.

HF 7: Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen

Sie erstellen Soll-Ist-Vergleiche, interpretieren die Ergebnisse und leiten daraus gezielte Massnahmen ab. Die administrativen Verkaufsprozesse betreuen Sie ganzheitlich und pflegen auch alle Aktivitäten im CRM.

HF 8: Verkaufsinteraktion umsetzen

Sie führen Kundengespräche und präsentieren Ihre Firma sowie deren Leistung in Abstimmung mit den Kundenbedürfnissen. Angebote erstellen, gezielt aufbereitete Nutzenargumentarien verfassen sowie Verkaufsverhandlungen erfolgreich zum Abschluss führen, beherrschen Sie gleich gut wie die Überwachung der Auftragsabwicklung einschliesslich der Behandlung von Reklamationen.



Ausbildungskonzept

Die 2 ½ Semester für Marketing- und Verkaufsfachleute FA sind wie folgt gegliedert:

Grundlagen Marketing- und Verkaufsfachleute		Vertiefung Marketing- und Verkaufsfachleute		
Fach	Lektionen	Fach	Lektionen MF	Lektionen VF
Marketinggrundlagen	24 Lekt.	Marketingkonzept	24 Lekt.	16 Lekt.
Marketing- & Unternehmenskommunikation	24 Lekt.	Marketingkommunikation	16 Lekt.	12 Lekt.
Verkauf und Distribution	24 Lekt.	Social Media Online Marketing	8 Lekt.	4 Lekt.
Produkt- und Preisgestaltung (Kostenrechnung)	12 Lekt.	Marktforschung Statistik	28 Lekt.	28 Lekt.
Projekt- und Selbstmanagement	16 Lekt.	Finanz- und Rechnungswesen	28 Lekt.	28 Lekt.
		Interaktion Selbstmanagement	8 Lekt.	8 Lekt.
		Distribution	20 Lekt.	16 Lekt.
		Verkaufsaktivitäten		16 Lekt.
		Verkaufstechnik Verkaufsgespräch		8 Lekt.
		Präsentationstechnik	4 Lekt.	
		Recht	8 Lekt.	8 Lekt.
		Semesterprüfung	4 Lekt.	4 Lekt.
Gesamt	100 Lekt.	Gesamt	148 Lekt.	148 Lekt.

Januar 2024 - April 2024

April 2024 - September 2024

Grundlagen - 1. Semester (½ Semester)

Das erste Semester und somit der Einstieg in den Lehrgang Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis findet jeweils von Januar bis April statt. In dieser Zeit erlangen Sie Grundlagenwissen, welches Sie in den folgenden Semestern weiter ausbauen und vernetzen.

Das Grundlagensemester umfasst insgesamt 100 Lektionen und beinhaltet fünf Fächer.

Vertiefung - 2. Semester

Im zweiten Semester, welches von April bis September dauert, eignen Sie sich weiteres Grundlagenwissen an. Zudem werden Sie mit praktischen Aufgaben konfrontiert, welche den Einstieg in die Simulationsprüfungsfälle des folgenden Semesters erleichtern.

Hinweis:

Personen, die das Diplom Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch abgeschlossen haben, können direkt in das Vertiefungssemester einsteigen.

Spezialisierung			Mündliche Prüfungsvorbereitung Marketing- und Verkaufsfachleute	
Fach	Lektionen MF	Lektionen VF	Fach	Lektionen
Marketingkonzept	12 Lekt.	8 Lekt.	Instruktion mündliche Prüfungen	4 Lekt.
Marketingkommunikation	8 Lekt.	8 Lekt.	Simulationsprüfung mündlich	12 Lekt.
Social Media Online Marketing	4 Lekt.		Lesson's learnt	4 Lekt.
Marktforschung Statistik	16 Lekt.	20 Lekt.	Individuelles Coaching	1 Lekt.
Finanz- und Rechnungswesen	12 Lekt.	12 Lekt.		
Interaktion Selbstmanagement	8 Lekt.	8 Lekt.		
Projektmanagement	8 Lekt.	8 Lekt.		
Distribution	12 Lekt.	12 Lekt.		
Verkaufsaktivitäten		8 Lekt.		
Recht	8 Lekt.	8 Lekt.		
Simulationsprüfung schriftlich	34 Lekt.	34 Lekt.		
Prüfungsbesprechung	24 Lekt.	24 Lekt.		
Gesamt	146 Lekt.	150 Lekt.	Gesamt	21 Lekt.

schriftliche Prüfung März 2025

mündliche Prüfung April 2025

Oktober 2024 - April 2025

Spezialisierung - 3. Semester

In diesem Semester erfolgt die thematische Spezialisierung und Vernetzung. Im Weiteren werden Sie mit Simulationsprüfungen Schritt für Schritt auf die schriftliche eidgenössische Prüfung vorbereitet.

Nach diesem Semester treten Sie jeweils im März die schriftliche eidgenössische Prüfung an.

Mündliche Prüfungsvorbereitung - 3. Semester

Als letzter Teil Ihrer Weiterbildung und nach Abschluss der schriftlichen Prüfungen werden Sie intensiv auf die fünf Wochen später stattfindende mündliche Prüfung vorbereitet. Das mündliche Prüfungstraining umfasst 21 Lektionen. Das Prüfungstraining beinhaltet die Einführung in den Prüfungsablauf sowie praktische Verhaltenstipps. Zudem spielen Sie die mündlichen Prüfungen in zwei Durchgängen und unter realen Prüfungsbedingungen durch. Dabei erhalten Sie jeweils ein ausführliches Feedback mit Verbesserungsvorschlägen und kurz vor der Prüfung ein persönliches Coaching, um die letzten «Wissenslücken» zu schliessen.

Marketingfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Marketingfachleute planen Marketingmassnahmen und setzen diese gekonnt um. Sie verstehen Marketingprozesse und setzen die Marketinginstrumente zielsicher in der Praxis ein. Oftmals arbeiten Sie mit externen Spezialisten zusammen und überwachen Marketingprojekte. Mit dem eidgenössischen Fachausweis sind Sie ein/e ausgewiesene/r Spezialist/in im Marketing.

Start: Januar

Start: April für Direkeinsteiger

Zeitvarianten

Montag und Mittwoch 18.00 – 21.15 Uhr

oder

Dienstag und Donnerstag 18.00 – 21.15 Uhr

Vereinzelte Samstagvormittage für die Kompensation von Feiertagen möglich.

Dauer

3 Semester

Studiengeld

Sie bezahlen folgende Semesterkosten:

1. Semester CHF 4'100.- oder 4 Teilzahlungen à CHF 1'025.-

2. Semester CHF 5'200.- oder 5 Teilzahlungen à CHF 1'040.-

3. Semester CHF 5'200.- oder 5 Teilzahlungen à CHF 1'040.-

Der Bund bezahlt Ihnen nach Prüfungsantritt CHF 7'250.- zurück.

Die eidgenössischen Prüfungsgebühren betragen CHF 2'500.- (Stand 2023). Sie sind der Prüfungsträgerschaft direkt zu bezahlen.

In diesen Bereichen kann Ihre berufliche Zukunft liegen:

- Marketingleitung
- Marketingverantwortliche/r in KMU
- Leiter/in einer Messeabteilung
- Produktmanager/in
- Projektmanager/in in Kommunikationsagentur

Verkaufsfachmann/frau mit eidg. Fachausweis

Als Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis haben Sie vielseitige berufliche Möglichkeiten. Sie können im Innen- und Aussendienst aber auch im Key Account-Management anspruchsvolle Aufgaben selbstständig bearbeiten. Umfassende betriebs- und volkswirtschaftliche Kenntnisse helfen Ihnen, das Marktumfeld richtig einzuschätzen.

Start: Januar

Start: April für Direkeinsteiger

Zeitvariante

Montag und Mittwoch 18.00 – 21.15 Uhr

oder

Dienstag und Donnerstag 18.00 – 21.15 Uhr

Vereinzelte Samstagvormittage für die Kompensation von Feiertagen möglich.

Dauer

3 Semester

Studiengeld

Sie bezahlen folgende Semesterkosten:

1. Semester CHF 4'100.- oder 4 Teilzahlungen à CHF 1'025.-

2. Semester CHF 5'200.- oder 5 Teilzahlungen à CHF 1'040.-

3. Semester CHF 5'200.- oder 5 Teilzahlungen à CHF 1'040.-

Der Bund bezahlt Ihnen nach Prüfungsantritt CHF 7'250.- zurück.

Die eidgenössischen Prüfungsgebühren betragen CHF 2'500.- (Stand 2023). Sie sind der Prüfungsträgerschaft direkt zu bezahlen.

In diesen Bereichen kann Ihre berufliche Zukunft liegen:

- Verkaufsleitung
- Key-Account-Manager/in
- Produktmanager/in
- Teamleiter Verkaufsinendienst
- Verkaufsaussendienst

Unsere Prüfungsvorbereitung: Für uns ein USP¹ – für Sie eine Erfolgsgarantie

Schriftlicher Prüfungsteil

An den schriftlichen Prüfungen müssen Sie nachweisen, dass Sie über umfassende Grundlagenkenntnisse im Bereich Verkauf und Marketing verfügen. Zudem lösen Sie 3 Fallstudien und eine Postkorbübung. Die Vorbereitung auf diesen schriftlichen Prüfungsteil erfolgt anhand von Simulationsprüfungen, die Sie bei uns in der vorgegebenen Prüfungsdauer lösen und welche von den Dozierenden korrigiert, bewertet und im Unterricht besprochen werden. Eine aufwändige Angelegenheit, die aber – so unsere Erfahrung – für Sie einen enormen Nutzen stiftet und Ihnen die nötige Sicherheit für die Prüfung gibt.

Mündlicher Prüfungsteil

Der mündliche Prüfungsteil besitzt in diesem Lehrgang einen hohen Stellenwert. Absolventinnen und Absolventen sollen das Gelernte in verschiedenen Praxissituationen anwenden können. Dabei gilt es die vorgeschlagenen Lösungen gegenüber einer Geschäftsleitung zu präsentieren und auch zu verteidigen.

Klar - da fallen keine Meister vom Himmel. Das gilt es mehrfach zu üben. Und genau das ist im Ausbildungskonzept der Akademie St.Gallen integriert.

Sie werden gezielt auf die mündlichen Prüfungen vorbereitet und spielen die mündlichen Prüfungen zweimal und 1:1 wie an der eidgenössischen Prüfung durch. Dabei erhalten Sie ein ausführliches Feedback mit Verbesserungsvorschlägen.

Die Prüfungsvorbereitung schliessen Sie mit einem persönlichen Coaching ab. Insgesamt sind Ihnen in Summe **13 Lektionen à 45 Minuten** gewidmet, in welchen Sie im Rahmen eines individuellen Trainings alleine und unter Anleitung von erfahrenen Prüfungsexperten optimal auf die Prüfung vorbereitet werden.

Diese personalisierte Prüfungsvorbereitung lassen wir uns etwas kosten für Sie. In der Ostschweiz finden Sie kein vergleichbares Ausbildungskonzept, das derart auf die Prüfungskandidaten eingeht.

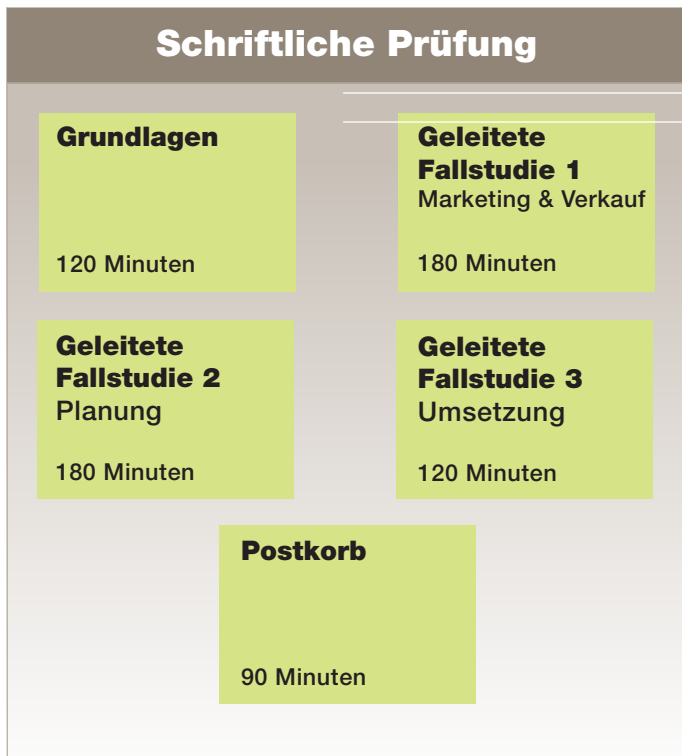
Eine aufwändige aber wohl matchentscheidende Sache. Wir sind überzeugt, dass sich dieses Investment für Sie und für uns lohnt:

Sie erreichen mit dem Fachausweis Ihr Ausbildungsziel und eröffnen sich neue berufliche Perspektiven und Karrierechancen. Unser Ziel von zufriedenen Kunden ist somit erreicht.

Infoanlässe

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

¹ USP = Alleinstellungsmerkmal im Marketing, das herausragende Leistungsmerkmale herausstreicht, durch welche sich ein Angebot deutlich vom Wettbewerb abhebt.



Zulassungsbedingungen

Was sind die Voraussetzungen zum Lehrgang Verkaufs- oder Marketingfachleute mit eidg. FA?

Sie sind zur eidgenössischen Berufsprüfung zugelassen,

- wenn Sie eine Berufspraxis von zwei Jahren (Stichtag Anmeldeschluss für die eidgenössischen Prüfungen, d. h. Ende Oktober des Lehrgang-Startjahres) im Bereich Verkauf bzw. Marketing, Public Relations oder Werbung aufweisen und eine dreijährige Grundbildung (EFZ) abgeschlossen haben.

oder

- wenn Sie eine Berufspraxis von drei Jahren (Stichtag Anmeldeschluss für die eidgenössischen Prüfungen, d. h. Ende Oktober des Lehrgang-Startjahres) im Bereich Verkauf bzw. Marketing, Werbung oder Public Relations aufweisen und eine zweijährige Grundbildung (EBA) abgeschlossen haben.

Kandidatinnen und Kandidaten, welche die internen Prüfungen bestanden haben, erhalten das Zertifikat:

«Marketingfachmann/Marketingfachfrau Akademie St.Gallen»

oder

«Verkaufsfachmann/Verkaufsfachfrau Akademie St.Gallen».

Kandidatinnen und Kandidaten, welche die eidgenössische Berufsprüfung bestehen, erhalten den geschützten Titel:

«**Marketingfachmann/Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis**»

oder

«**Verkaufsfachmann/Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis**».

Die Inhaber dieses Fachausweises konzipieren und realisieren auf Basis definierter Ziele professionelles Marketing und gewährleisten die Vernetzung der entsprechenden Instrumente (Verkauf, Verkaufsförderung, Werbung, Distribution und PR).

Persönliche Beratung

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

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 (FSV) in den zum Teil höheren Bundesbeiträgen. Im Gegenzug müssen die Bildungsanbieter ihre Preise um die nicht mehr ausbezahlten Subventionsbeiträge erhöhen, was für die Absolventen eine höhere Vorfinanzierung bedeutet. Die Akademie versucht dieser nachteiligen Auswirkung für die Studierenden mit dem Angebot verschiedener Zahlungsmodelle zu begegnen.

Ab wann gilt die Subjektfinanzierung?

Die Subjektfinanzierung des Bundes gilt ab 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 50% ihrer Weiterbildungskosten.

Diese Regelung gilt für alle Bildungsinstitute in der Schweiz. Für die Studierenden wird sich der Systemwechsel im Vergleich zu heute mindestens neutral, wenn nicht sogar finanziell vorteilhaft auswirken.

Subjektfinanzierung

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

Diese Regelung gilt für alle Bildungsinstitute in der Schweiz.

Bundesbeitrag

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

Wie weiter nach dem Fachausweis?

Mit dem eidg. Fachausweis Marketing- oder Verkaufsfachmann/frau und weiterer beruflicher Erfahrung stehen Ihnen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten offen.

Dipl. Marketingmanager/in HF

Dipl. Marketingmanager/in HF sind Generalisten mit breiten, vernetzten Fach- und Führungskompetenzen. Sie übernehmen Verantwortung und Führungsaufgaben in Marketingabteilungen von KMU oder Grossbetrieben im operativen Marketing. Sie führen Projekte und Mitarbeitende. Dipl. Marketingmanager/in HF sind durch ihre Ausbildung befähigt, handlungs- und umsetzungsorientiert zu arbeiten.

Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in

Verkaufsleiter/innen sind leitende Mitarbeiter/innen in Unternehmen mit eigener Verkaufsabteilung in Handel und Industrie. In der Verantwortung der Verkaufsleiter/innen liegen die Führung der Innen- und Aussendienstmitarbeitenden, die Organisation der Verkaufsabteilung, die Festlegung der Verkaufsstrategie, die Verkaufsplanung, das Vertriebsmanagement und das Vertriebscontrolling.

Dipl. Marketingleiter/in

Der/die eidg. diplomierte Marketingleiter/in ist verantwortlich für Marketing und Vertrieb. Im Zentrum seiner/ihrer Aufgaben steht die Entwicklung und Umsetzung der für das Erreichen der definierten Unternehmensziele optimalen Marketingstrategie.

	Marketing		Verkauf / Vertrieb	Kommunikation Werbung*	Public Relations PR*
Höhere Fachprüfungen	Marketingleiter/in	Dipl. Marketing- manager/in HF	Verkaufsleiter/in	Kommunikations- leiter/in	PR-Berater/in
	Spezialisierung Marketing	Höhere Fachschule für Marketing (HFM) Generalistische, betriebswirtschaftliche Weiterbildung mit Fokus Marketing	Spezialisierung Verkauf	Spezialisierung Kommunikation	Spezialisierung PR
Berufsprüfungen	Marketing- fachleute		Verkaufs- fachleute	Kommunikations- planer/in	PR Fachleute

* Diese Fachrichtungen werden nur in Zürich angeboten.

Methodisch-didaktisches Konzept



Die Lehrgänge Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis zeichnen sich durch ein klares und aufbauendes methodisches Konzept aus. Die Lerninhalte der einzelnen Kompetenzfelder werden im Unterricht so vermittelt, dass die eidg. Prüfung erfolgreich absolviert werden kann. Aber nicht nur das, auch dem Transfer des Gelernten in die tägliche Praxis wird ein hoher Stellenwert beigemessen.

Ihr Lernfortschritt wird mit Lernzielkontrollen regelmässig überprüft. Sie erfreuen sich an Ihren Fortschritten, Ihre Erfolge werden sichtbar. Das motiviert und das Lernen macht Spass.

Unsere Dozenten und Dozentinnen sind Spezialisten aus der Praxis. Sie verfügen

nicht nur über das entsprechende Fachwissen sondern sind auch methodisch-didaktisch entsprechend ausgebildet.

Um die Vermittlung des Fachwissens möglichst abwechslungsreich zu gestalten, kommen die unterschiedlichsten Unterrichtsmethoden zur Anwendung, wie z.B.

- Lehrgespräche
- Gruppenarbeiten
- Präsentationen
- Fallstudien
- Prüfungssimulationen
- Einzelcoachings

Die kompetente und professionelle Betreuung der Studierenden durch Dozierende und die Schulleitung ist uns ein ausserordentliches Anliegen.

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 aus den Bereichen Wirtschaft, Marketing und Verkauf.

Teilnehmende profitieren von der langjährigen Unterrichtserfahrung der Dozierenden und ihren methodisch-didaktischen Fähigkeiten. Dozentinnen und Dozenten nehmen im Ausbil-

dungskonzept 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.

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 Lehrgangsstart 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


Thurgau 
Bildungszentrum Wirtschaft Weinfelden

wzr.ch 


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



Bereichsleiterin

Stefanie Bögle
Telefon 058 229 68 10
stefanie.boegle@akademie.ch



Betreuung des Lehrganges

Besart Bajrami
Telefon 058 229 68 09
besart.bajrami@akademie.ch

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!**