

## Verkaufsfachmann/-frau (BP)

Ersetzt: KurzInfo «In Planung: Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis, Vertiefungsrichtungen Innendienst und Aussendienst» (Bulletin 9/2008)

- ▷ Diese Prüfungsordnung wurde am 13. Januar 2009 unterzeichnet und durch das BBT genehmigt. Sie ersetzt die folgenden bisherigen Reglemente:
- Berufsprüfung Verkaufskordinator/in vom 5. Januar 1994
  - Höhere Fachprüfung Verkaufsberater/in vom 6. Juni 1995
  - Höhere Fachprüfung Agent/in vom 6. Juni 1995

### Kurzbeschreibung

*Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst* sind befähigt, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key Account Management effizient und wirtschaftlich zu führen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind für die qualitative und quantitative Zielerreichung verantwortlich. Sie können in ihrem Tätigkeitsgebiet betriebswirtschaftliche Aufgaben sowie Planungs- und Koordinationstätigkeiten erledigen. Es gehört zu ihren Aufgaben, Schlüsselkunden umfassend zu betreuen. Sie sind in der Lage, ein Verkaufsplanungs- und Verkaufsführungskonzept zu entwerfen, die Marketinginstrumente richtig zu gewichten, sowie die relevanten Gebiete des Rechnungswesens für betriebliche Entscheidungssituationen in ihrem Tätigkeitsgebiet anzuwenden. Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundkenntnisse erlauben den Verkaufsfachleuten, ihre Umwelt richtig einzuschätzen.

*Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Aussendienst* erbringen den Beweis, dass sie die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzen, um in den verschiedenen Funktionen des aktiven Verkaufs höheren beruflichen Ansprüchen zu genügen. Zu den Funktionen im aktiven Verkauf gehören u.a.: Kundenberater/in im Aussendienst (Feldverkauf), Verkaufsberater/in im Platzverkauf (Ladengeschäft), Messeverkauf, Gruppenverkauf, Telefonverkauf, Verkaufingenieur/in, Kundendienst, Key Account Manager, Verkaufsagenten. Sie sind befähigt, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Vorgaben der Verkaufsleitung alle Bereiche des aktiven Verkaufs effizient und wirtschaftlich zu betreuen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind für die qualitative und quantitative Zielerreichung verantwortlich. Es gehört ebenfalls zu ihren Aufgaben, Schlüsselkunden umfassend als Key Account Manager zu betreuen. Verkaufsfachleute Aussendienst sind in der Lage, ein Verkaufsgebiet und/oder eine Kundengruppe umfassend zu betreuen, zu beraten und Verkaufsverhandlungen abzuschliessen. Ihre umfassenden Kenntnisse im aktiven Verkauf befähigen sie, Märkte und das Verhalten der Mitbewerber richtig einzuschätzen und entsprechende Markt- und Kundenbearbeitungsstrategien zu realisieren.

### Trägerschaft

Die folgenden Organisationen der Arbeitswelt bilden die Trägerschaft:

- SWISS MARKETING (SMC)
- Verkauf Schweiz
- KV Schweiz

### Zulassung

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

- a) die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat und über mindestens 2 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marke-

ting, Public, Relations oder Werbung / Marketing-Kommunikation verfügt und den Nachweis einer der nachstehenden Ausbildungen erbringt:

- eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundausbildung
  - Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule
  - Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule/Fachmittelschule
  - Maturitätszeugnis (alle Typen)
  - Abschluss einer staatlich anerkannten Höheren Fachschule, Fachhochschule oder Hochschule
  - Diplom einer Höheren Fachprüfung für kaufmännische Berufe
  - Fachausweis für Marketingfachleute, Kommunikationsplaner/-innen, PR-Fachleute
- b) oder die MarKom-Zulassungsprüfung oder eine gleichwertige Prüfung innerhalb der letzten 5 Jahre bestanden hat und über mindestens 3 Jahre Berufspraxis in den Bereichen Verkauf, Marketing, Direct Marketing, Public Relations oder Werbung / Marketing-Kommunikation verfügt.

### Prüfung

Die Prüfung umfasst folgende Teile:

Vertiefungsrichtung **Innendienst:**

Verkaufsplanung  
 Verkaufsförderung/Werbung  
 Distribution  
 Marketing  
 Rechnungswesen/Controlling  
 Betriebsstatistik  
 Präsentations- und Verkaufstechnik/Verkaufsgespräch  
 Persönliche Führungsfähigkeit  
 Marktforschung

Vertiefungsrichtung **Aussendienst:**

Verkaufsplanung  
 Verkaufsförderung/Werbung  
 Distribution  
 Marketing  
 Rechnungswesen/Controlling  
 Rechtskunde für Verkäufer  
 Rhetorik/Warenpräsentation und Merchandising  
 Selbstmanagement  
 Verkaufsprozesse

### Titel

Die Fachausweisinhaber/innen sind berechtigt, folgenden geschützten Titel zu führen:

- Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis, Vertiefungsrichtung Innendienst
- Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis, Vertiefungsrichtung Aussendienst
- Spécialiste de vente avec brevet fédéral, spécialisation en service interne
- Spécialiste de vente avec brevet fédéral, spécialisation en service externe
- Specialista di vendita con attestato professionale federale, specializzazione servizio interno
- Specialista di vendita con attestato professionale federale, specializzazione servizio esterno

Als englische Übersetzung wird empfohlen:

- Sales Specialist with Federal Diploma of Professional Education and Training (Federal PET Diploma), Focus Inside Work
- Sales Specialist with Federal Diploma of Professional Education and Training (Federal PET Diploma), Focus Field Service

### Weitere Informationen

Swiss Marketing SMC

Baslerstrasse 32

4600 Olten

Tel. 0900 392 636

[www.swissmarketing.ch](http://www.swissmarketing.ch)

[pruefungen@swissmarketing.ch](mailto:pruefungen@swissmarketing.ch)

Verkauf Schweiz

Grünaustrasse 10

3084 Wabern

Tel. 031 961 54 8

[www.verkaufschweiz.ch](http://www.verkaufschweiz.ch)

[info@verkaufschweiz.ch](mailto:info@verkaufschweiz.ch)

KV Schweiz

Hans-Huber-Strasse 4

8027 Zürich

Tel. 044 283 45 45

[www.kvschweiz.ch](http://www.kvschweiz.ch)

[info@kvschweiz.ch](mailto:info@kvschweiz.ch)