



Ein Eintritt in diesen Lehrgang ist –
unter gewissen Bedingungen – bis
Ende Mai 2024 denkbar.

Ihr nächster Karriereschritt?

VERKAUFSFACHPERSON

Junior Sales Manager

Eidg. Fachausweis, EQF-Niveau 4

MARKETINGFACHPERSON

Junior Marketing Manager

Eidg. Fachausweis, EQF-Niveau 4

2024

Start: 22. April 2024

Prüfungen: Frühjahr 2025

Limitierte Klassengrößen -
maximal 10 Teilnehmende

50% Rückerstattung der Gebühren
durch den Bund



Mit integriertem Abschluss:

«Verkaufs- & Marketingassistentin»

«Verkaufs- & Marketingassistent»



Diese Dokumentation informiert Sie über alle wichtigen Punkte, die Sie für die Wahl einer Ausbildung in Marketing und / oder Verkauf am Marketing & Management Institute MMI Bern benötigen.

ABSCHLUSS, TITEL	«Verkaufsfrau bzw. Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis»	«Marketingfrau bzw. Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis»
-------------------------	--	--

BERUFSBILDER	VERKAUFSFACHFRAU, VERKAUFSFACHMANN	MARKETINGFRAU, MARKETINGFACHMANN
Auszug aus den Leittexten der eidg. Prüfungskommission	Verkaufsleute arbeiten in allen Branchen und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Verkaufsbereich. Auf der Basis qualitativer und quantitativer Ziele gestalten, planen und realisieren Sie den persönlichen Verkauf und sie übernehmen dabei die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen und koordinativen Belangen und sie pflegen selbst Kundenbeziehungen	Marketingfachleute arbeiten in allen Branchen, analysieren dabei das Marktgeschehen, konzipieren und planen Marketingaktivitäten und setzen diese selber oder in Absprache mit ihren Vorgesetzten um. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle Marketinginstrumente. Sie unterstützen die Marketingleitung in deren Aufgaben oder verantworten selbständig Teilbereiche des Marketings (z.B. digitales Marketing, Productmanagement, Marketingkommunikation usw.).

HANDLUNGSFELDER HF	Die Inhalte beider Lehrgänge basieren auf sogenannten «Handlungsfeldern HF», die an den anspruchsvollen Abschlussprüfungen mit verschiedenen Methoden geprüft werden. Einige dieser HF enthalten Kompetenzen für <u>beide</u> Lehrgänge; andere hingegen betreffen den <u>einen</u> oder den <u>anderen</u> Lehrgang. In der Folge werden diese HF <u>kurz</u> aufgeführt. Sie können sich jederzeit beim Marketing und Management Institute MMI nach den <u>umfassenden Details</u> erkundigen.	
Handlungsfelder für beide Lehrgänge	<ul style="list-style-type: none">- HF1 Selbst- und Projektmanagement betreiben- HF2 Analysen vornehmen- HF3 Marktleistung realisieren- HF4 Kommunikation gestalten- HF5 Distribution gestalten	
Handlungsfelder differenziert	VERKAUFSFACHFRAU, VERKAUFSFACHMANN <ul style="list-style-type: none">- HF 6 Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen- HF 7 Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen- HF 8 Verkaufsinteraktion umsetzen	MARKETINGFACHFRAU, MARKETINGFACHMANN <ul style="list-style-type: none">- HF 6 Konzepte erstellen- HF 7 Digitales Marketing betreuen- HF 8 Kommunikationsinstrumente realisieren

PRÜFUNGSKONZEPT	So attraktiv das System mit den Handlungsfelder ist, so innovativ werden die Kandidierenden geprüft. Dabei werden Methoden wie Single Choice, Multiple-Choice, offene Fragen ebenso eingesetzt wie umfassende Fallstudien, Postkorbübungen, Präsentationen und Fachgespräche. Erkundigen Sie sich beim MMI über die Details dieses Prüfungskonzepts.	
------------------------	--	--

**WISSENSTRANSFER
FÜR DIE HANDLUNGS-
FÄCHER**

Zentral und entsprechend bedeutungsvoll ist, dass viele Themen sowohl im einen als auch in anderen Handlungsfeldern geprüft werden. Dies macht diese Lehrgänge bzw. die Prüfung besonders attraktiv und praxisnah, weil auch im beruflichen Alltag Wissen in einem Mix verlangt wird.

Am MMI werden deshalb einerseits nach einem besonderen Phasenkonzept die einzelnen Fachthemen unterrichtet und andererseits die erforderliche Vernetzung und das Integrale analog dem Prüfungskonzept sichergestellt. Aus diesem Grund werden Ihnen am MMI zusätzlich zum erforderlichen Prüfungsstoff weitere Module angeboten wie ...

- Zusatzmodul: Arbeitstechnik, Selbstmanagement
- Zusatzmodul: Wie werden Fallstudien gelöst inkl. intensives Training
- Zusatzmodul: Wie wird die themenübergreifende Integration realisiert?
- Kurztests, Prüfungssimulationen und MMI-interne Prüfung analog der eidg. Prüfung

**THEMEN, UNTER-
RICHTSFÄCHER**

Die beiden Lehrgänge werden wie folgt durchgeführt:

- 1. Abend: Einführung, Arbeitstechnik, Warmup, Technik Fallstudien Lösen

- **TEIL 1: Unterricht aller prüfungsrelevanter Kernthemen * wie:**
 - Selbstmanagement
 - Projektmanagement
 - Marketinganalyse, Marketingkonzept, Marktleistung (Product, Price, Brand usw.)
 - Distribution (mit zusätzlicher Vertiefung für die Verkaufsfachleute
 - Verkaufsstrategie, Verkaufsplanung
 - Digitales Marketing, E-Business
 - Kommunikationsinstrumente, Integrierte Kommunikation
 - Marktforschung
 - Statistik
 - Rechnungswesen
 - Handhabung Postkorb
 - Rhetorik, Präsentationstechniken
 - Sponsoring
 - Eventmarketing
 - Customer Relationship Management CRM
 - Messen, Ausstellungen
 - Public Relations PR, Product Public Relations PPR

- **TEIL 2**
 - Vertiefung der Schwerpunktthemen für Verkaufsfachleute bzw. für Marketingfachleute
 - Lösen von geleiteten, vernetzten Fallstudien, Bewertungen und Beurteilung

- MMI interne Prüfungen

**INDIVIDUELLES
COACHING –
LIMITIERTE KLASSEN-
GRÖSSEN**

Wir verzichten am MMI auf grosse Klassen und limitieren die Anzahl Teilnehmende auf maximal 10. Damit können wir ein besonders hohes Qualitätsniveau sicherstellen und Sie – wann immer der Bedarf besteht – individuell und ohne Kostenfolge coachen. Dazu nehmen wir uns die Zeit. Versprochen ist versprochen.

**EIDG. PRÜFUNGS-
TERMINE**

Schriftliche Prüfungen: März Folgejahr
Mündliche Prüfungen: April Folgejahr

**WICHTIGE
INFORMATIONEN**

Dauer des Lehrgangs 12 Monate

Anzahl Lektionen Ca. 264 (+ Reserve)

Unterrichtszeiten Montag- & Mittwochabend, 18:00 – 21:15
Die MMI internen Schlussprüfungen finden tagsüber statt. Ebenso die eidg. Prüfungen.

Unterrichtsort Bildungszentrum, Freiburgstrasse 133, CH-3008 Bern
mit ÖV gut erschlossen (Tram, Bus und S-Bahn 10. Minuten ab Hauptbahnhof)
Parkplätze 1 Minute vom Bildungszentrum entfernt

Lehrgangsgebühren 1 Rate zu CHF 12 880.00 oder
14 Raten zu CHF 920.00 oder nach Absprache

50% gespart.
Effektive Kosten CHF 6 440.00

Im Rahmen der Subjektfinanzierung werden Ihnen 50% (!) der Lehrgangsgebühren durch den Bund zurückerstattet. Bedingungen: Die Rechnung muss auf Sie persönlich ausgestellt sein und nicht auf z.B. Ihren Arbeitgeber. Ebenso müssen Sie Absender*in der Zahlung sein.

«All inclusive»

Am MMI entstehen Ihnen keine zusätzlichen Kosten (mit Ausnahme der eidg. Prüfungsgebühren). Inklusive sind:

- unverbindliche Prüfung Ihrer Zulassung zur eidg. Prüfung (empfohlen)
- bei Bedarf individuelles Coaching durch die Lehrgangsleitung (dank limitierten Klassengrößen)
- Unterricht durch erfahrene Dozierende. Viele mit Expertenerfahrung und teils mit Erfahrung als Fallstudienautor an eidg. Prüfungen
- alle (!) unterrichtsrelevanten Lehrmittel (Bücher, Vertiefungsunterlagen, Kopien, Fallstudien, Skripten, Schablone usw.)
- Archivordner samt Register (nach Bedarf)
- Fallstudientraining
- Zwischenprüfung
- MMI-interne Abschlussprüfungen

Keine (!) Einschreibgebühren (wozu auch ...?)

**UNTERRICHT VOR
ORT ODER ONLINE?**

Wir bekennen uns aus Überzeugung und Erfahrung zum Vor-Ort Unterricht, bieten aber den online-Unterricht in gewissen Fällen und in Absprache an.

LEHRGANGSLEITUNG

Thomas v. Erlach



- Betriebswirtschafter HF, eidg. dipl. Verkaufsleiter, eidg. dipl. Marketingleiter
- jahrelange Erfahrung als eidg. Prüfungsexperte & Fallautor, Ausbilder und Supervisor an eidg. Prüfungen
- Gründer und Inhaber des Marketing & Management Institutes MMI Bern
- berufliche Erfahrung als Verkaufsleiter, als Marketingleiter und als Geschäftsführer in verschiedenen KMU's.

DIDAKTIK, METHODIK

Die Dozierenden am Marketing & Management Institute Bern achten auf eine situativ sinnvolle, abwechselnde Didaktik, Methodik. Die Teilnehmeraktivität ist vergleichsweise hoch. Im Unterricht hat es aber bewusst auch Platz für spassige Momente.

ZWEI FLIEGEN AUF EINEN STREICH

Erfolgreiche Kandidaten/-innen der einen Prüfung können im darauffolgenden Jahr die jeweils andere Prüfung in reduziertem Umfang absolvieren.

ANMELDUNG

Bitte drucken Sie die Anmeldung am Schluss dieser Dokumentation aus, füllen Sie diese aus und unterschreiben Sie diese persönlich. Damit akzeptieren Sie die Geschäftsbedingungen ausdrücklich (letzte Seite). Schicken Sie uns bitte die ausgefüllte Anmeldung per Post zu oder mailen Sie uns diese als Scan.

Wir möchten Sie gerne persönlich kennenlernen, bevor Sie uns Ihre Anmeldung zustellen. Rufen Sie uns an 031 301 82 61.

WEITERFÜHRENDE LEHRGÄNGE

Als Verkaufsfachfrau / Verkaufsfachmann oder als Marketingfachfrau / Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis können Sie – bei entsprechender Berufspraxis – am MMI die Lehrgänge Verkaufsleiterin / Verkaufsleiter oder Marketingleiterin / Marketingleiter besuchen.

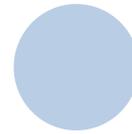
Auch der Besuch eines Nachdiplomstudiums NDS, einer höheren Fachschule HF usw. ist möglich.

Erkundigen Sie sich bei der Institutsleitung des Marketing & Management Institutes MMI (031 301 82 61).

Zu guter Letzt ...

Wir freuen uns auf engagierte und motivierte Studierende.





Anmeldung / Vertrag

Ich melde mich für die folgende Ausbildung an (bitte ankreuzen ☑) und in Blockschrift ausfüllen:

- Technische Kauffrau, Technischer Kaufmann (in Zusammenarbeit mit AzU Thun)
- Verkaufsfachfrau, Verkaufsfachmann (MMI-Diplom, eidg. Fachausweis)
- Marketingfachfrau, Marketingfachmann (MMI-Diplom, eidg. Fachausweis)
- Verkaufsleiterin, Verkaufsleiter (MMI-Diplom, eidg. Diplom)
- Marketingleiterin, Marketingleiter (MMI-Diplom, eidg. Diplom)
- HR-Assistentin, HR-Assistent (offizielles Zertifikat HRSE)
 - Variante Unterricht vor Ort
 - Variante Begleitetes Selbststudium siehe anbei
- HR-Fachfrau, HR-Fachmann (MMI-Diplom, eidg. Fachausweis) Fachrichtung A B C

Personalien

Name:	Vorname:
Strasse / Nr.:	PLZ und Ort:
Geburtsdatum:	Telefon P:
Email Privat:	Telefon Mobile:
Heimatort:	
Firma:	Strasse / Nr.:
PLZ und Ort:	Telefon G
Email G:	Funktion / Stellung

Welche Email verwenden wir, um mit Ihnen elektronisch zu kommunizieren? P G

Auf das MMI aufmerksam geworden

durch Freunde / Bekannte durch Firma Website andere

Lehrgangsgebühren (bitte ankreuzen ☑ und eintragen)

Total CHF; zahlbar in: 1 Rate zu CHF
 ... Raten zu CHF

Wohin wünschen Sie die Rechnung? P- Adresse * G-Adresse z.Hd.

**Rückerstattung
50%!**

* Sie erhalten 50% der Lehrgangsgebühren unter gewissen Bedingungen vom Bund zurück. Bitte erkundigen Sie sich vorgängig beim MMI

«Ich habe die Geschäftsbedingungen sorgfältig gelesen und ich nehme diese als Bestandteil dieses Vertrages an. Zudem ist mir bewusst, dass die lerntechnischen Empfehlungen seitens der Lehrgangsleitung einen integrierenden Bestandteil des Lehrgangs sind. Deren Umsetzung liegt in meiner persönlichen Verantwortung und ist ein wichtiger Baustein für meinen Prüfungserfolg.»

Ort und Datum: Unterschrift

Diese Anmeldung wird bestätigt, wenn alle erforderlichen Angaben enthalten sind. Schicken Sie diese bitte per Post oder als SCAN an: Marketing & Management Institute MMI, Murifeldweg 19, Postfach 118, CH-3000 Bern 15. Wir bedanken uns und freuen uns auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Marketing & Management Institute MMI Bern

Bern,

Geschäftsbedingungen

des Marketing & Management Institutes MMI – nachfolgend MMI genannt.

Die Geschäftsbedingungen gelten für alle Lehrgänge, sofern nichts anderes vereinbart ist.

1. Vertragsabschluss / Teilnahmebedingungen

- 1.1 Für die rechtsgültige Anmeldung gilt das unterschriebene Anmeldeformular. Die Anmeldung ist damit bindend. Mit der Anmeldung verpflichtet sich der/die Teilnehmer/-in, die in Rechnung gestellten Lehrgangsgebühren rechtzeitig zu bezahlen.
- 1.2 Die Zulassung an die eidg. Prüfung liegt in der Verantwortung der Studierenden. Die Institutsleitung übernimmt auf Wunsch eine beratende Funktion. Eine rechtzeitige Vorabklärung wird empfohlen.

2. Rücktritt / Kündigung

- 2.1 Ein Rücktritt von dieser Anmeldung ist innerhalb von fünf Tagen nach Abschluss des Vertrags ohne weitere Begründung möglich. Es gilt das Aufgabedatum des eingeschriebenen Briefes.
- 2.2 Nach der fünftägigen Frist ist ein Rücktritt bis Ende des 2. Monats nach Lehrgangsbeginn möglich. Bis zum Austritt sind die Lehrgangsgebühren anteilmässig geschuldet; zuzüglich CHF 400.— Austrittsformalitäten und – sofern der Lehrgang gestartet ist – CHF 520.— für Lehrmittel. Bei einem Austritt ab dem 3. Monat bleiben die vollen Lehrgangsgebühren geschuldet.
- 2.3 Ein Rücktritt hat jeweils mindestens 20 Tage vor dem entsprechenden Termin mittels eingeschriebenen Briefs zu erfolgen.
- 2.4 Ein Rücktritt aus einem Lehrgang mit einer Dauer von weniger als 6 Monaten ist nicht möglich.

3. Durchführung

- 3.1 Das MMI sichert den Studierenden einen sorgfältigen und zielgerichteten Unterricht.
- 3.2 Eine Lektion umfasst 45 Minuten.
- 3.3 Das MMI kann einen Lehrgang aufgrund mangelnder Anzahl Teilnehmender absagen. Bereits bezahlte Lehrgangsgebühren werden in diesem Fall vollumfänglich zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche, insbesondere Schadenersatzansprüche bei einer Lehrgangsabsage, sind ausgeschlossen.

4. Schlussbestimmungen

- 4.1 Das MMI haftet nicht für Verlust oder Diebstahl eingebrachter Gegenstände.
- 4.2 Zur Infrastruktur und zu den Hilfsmitteln usw. im Unterrichtsgebäude ist jederzeit Sorge zu tragen.
- 4.3 Gerichtsstand und Erfüllungsort ist Bern. Zur Anwendung gelangt das schweizerische Recht.