

Ein Eintritt in den Lehrgang ist –
unter gewissen Bedingungen – bis
Ende Oktober 2024 denkbar.

Ihr nächster Karriereschritt:

EIDG. DIPL. VERKAUFSLEITER*IN

Sales Director, Bachelor, EQF-Level 6

EIDG. DIPL. MARKETINGLEITER*IN

Marketing Director, Master, EQF-Level 7

2024 / 2025

Start: 05. September 2024

Prüfung: August / Oktober 2025

Limitierte Klassengrößen -
maximal 10 Teilnehmende

50% der Gebühren
vom Bund zurück



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

ABSCHLUSS, TITEL	«Verkaufsleiter bzw. Verkaufsleiterin mit eidg. Diplom» EQF: Sales Director, Bachelor	«Marketingleiter bzw. Marketingleiterin mit eidg. Diplom» EQF: Marketing Director, Master
BERUFSBILDER	VERKAUFSLEITERIN, VERKAUFSLEITER Verkaufsleiter bzw. Verkaufsleiterinnen sind verantwortlich für die absatzorientierten Funktionen; von der Grosskundenbetreuung bis zur Leitung von ganzen Absatzorganisationen. Im Zentrum stehen Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Deshalb werden von diesen Profis breite Kenntnisse in Verkauf, Vertrieb und Key-Account-Management erwartet. Verkaufsleiter bzw. Verkaufsleiterinnen konzipieren strategisch und setzen operativ um. Sie zeichnen sich aus durch Flexibilität, ausgezeichnete Verhandlungsfähigkeit, menschliche Reife sowie Kontaktfähigkeit zu Menschen unterschiedlicher Mentalität. Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuern und koordinieren Verkaufsleiter bzw. Verkaufsleiterinnen die ausführenden Bereiche wie Aussendienst, Innendienst und Logistik.	MARKETINGLEITERIN, MARKETINGLEITER Entwicklung und Umsetzung komplexer Marketingstrategien sind die Hauptaufgaben eines Marketingleiters bzw. einer Marketingleiterin. Sie erstellen umfassende Marktanalysen und leiten die für die eigene Unternehmung relevanten Schlussfolgerungen ab. Sie sind verantwortlich für Marketingbudgets und Businesspläne. Marketingleiter bzw. Marketingleiterinnen führen die Marketingabteilung. Fundierte Methodenkenntnisse im Analysieren, in der Ausarbeitung von Strategien und im Führen von Mitarbeitern zeichnen diese Personen aus. Deshalb sind Marketingleiter bzw. Marketingleiterinnen für ihre Unternehmung äusserst wertvolle Player; sowohl für KMU als auch für Grossunternehmen. Marketingleiter bzw. Marketingleiterinnen sind Mitglieder der Geschäftsleitung.
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 oder den 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 Managementaufgaben wahrnehmen - HF2 Markt, Umfeld und Trends analysieren - HF3 Marktleistung gestalten - HF4 Marktbearbeitung realisieren 	
Handlungsfelder differenziert	VERKAUFSLEITERIN, VERKAUFSLEITER <ul style="list-style-type: none"> - HF 5 Verkaufsstrategie entwickeln - HF 6 Offertprozess steuern - HF 7 Verkaufsprozess steuern 	MARKETINGLEITERIN, MARKETINGLEITER <ul style="list-style-type: none"> - HF 5 Strategien & Konzepte entwickeln - HF 6 Nachfragegenerierung steuern - HF 7 Umsetzung sicherstellen

PRÜFUNGSKONZEPT	So attraktiv das System mit den Handlungsfelder ist, so innovativ werden die Kandidierenden geprüft. Dabei werden Methoden wie offene Fragen ebenso eingesetzt wie umfassende integrative Fallstudien, Präsentationen und Fachgespräche. Erkundigen Sie sich beim MMI über die Details dieses Prüfungskonzepts.
WISSENSTRANSFER	<p>Zentral und entsprechend bedeutungsvoll ist, dass viele Themen sowohl im <u>einen als auch in anderen Handlungsfeldern geprüft werden</u>. Dies macht diese Lehrgänge bzw. die Prüfung besonders attraktiv und praxisnah, weil auch im beruflichen Alltag Wissen in einem Mix verlangt wird.</p> <p>Am MMI werden deshalb einerseits nach einem <u>besonderen Phasenkonzept</u> die einzelnen Fachthemen unterrichtet und andererseits die erforderliche Vernetzung und das Integrale analog dem Prüfungskonzept sichergestellt. Aus diesem Grund werden Ihnen am MMI <u>zusätzlich</u> zum erforderlichen Prüfungsstoff weitere Module angeboten wie ...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zusatzmodul: Arbeitstechnik, Selbstmanagement - Zusatzmodul: Wie werden Fallstudien gelöst inkl. intensives Training - Zusatzmodul: Wie wird die themenübergreifende Integration sichergestellt? - Kurztests, Prüfungssimulationen und MMI-interne Prüfung analog der eidg. Prüfung
THEMEN, UNTERRICHTSFÄCHER	<p>Die beiden Lehrgänge beinhalten folgende Themenblocks:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1. Abend: Einführung, Arbeitstechnik, Warmup, Technik Lösen von Fallstudien - Teil 1: Unterricht aller prüfungsrelevanter Themen wie: <ul style="list-style-type: none"> • CRM • Strategisches Management • Präsentations- & Moderationstechnik • Vertriebscontrolling • Führung und Organisation • Unternehmensrechnung • Recht • Marktforschung • Strategisches Marketing, Marketinginstrumente • Marketingkommunikation, Integrierte Kommunikation • Digitales Marketing, E-Business, Social Media • Verkaufsstrategie, Verkaufsplanung und –kontrolle • Distribution • Umfassende Lernkontrollen, Prüfungssimulationen - Teil 2: <ul style="list-style-type: none"> • Vertiefung der Schwerpunktthemen für Verkaufsleiter*innen bzw. für Marketingleiter*innen • Lösen integrierter Fallstudien, Bewerten und Beurteilung durch Experten • MMI interne Prüfungen
INDIVIDUELLES COACHING – LIMITIERTE KLASSENGRÖSSEN	Wir verzichten am MMI auf grosse Klassen und <u>limitieren die Anzahl Teilnehmende auf maximal 10</u> . Damit können wir ein besonders hohes Qualitätsniveau sicherstellen und Sie – wann immer der Bedarf besteht – <u>individuell</u> und <u>ohne Kostenfolge</u> coachen. Dazu nehmen wir uns die Zeit. Versprochen ist versprochen.
EIDG. PRÜFUNGSSTERMINE	<p>Schriftliche Prüfungen: voraussichtlich August Folgejahr</p> <p>Mündliche Prüfungen: voraussichtlich Oktober Folgejahr</p>

**WICHTIGE
INFORMATIONEN**

Dauer des Lehrgangs 13 Monate (mit Unterrichtsferien)

Anzahl Lektionen 272

Unterrichtszeiten Dienstag- & Donnerstagabend, 18:00 – 21:15

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

Lehrgangsgebühren 1 Rate zu 15 620.00
oder
14 Raten zu CHF 1 120.00

50% gespart.
Effektive Kosten CHF 7810.00

Im Rahmen der Subjektfinanzierung werden Ihnen 50% (!) der
Lehrgangsgebühren durch den Bund zurückerstattet. Bedin-
gungen: 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. Prü-
fung (empfohlen)
 - bei Bedarf individuelles Coaching durch die Lehrgangs-
leitung (dank limitierten Klassengrössen)
 - Unterricht durch erfahrene Dozierende. Viele mit Ex-
pertenerfahrung und teils mit Erfahrung als Fallstudien-
autor an den eidg. Prüfungen
 - alle (!) unterrichtsrelevanten Lehrmittel (Bücher, Vertie-
fungsunterlagen, Kopien, Fallstudien, Skripten, Schab-
lone usw.)
 - Lehrmittel – auf Wunsch – in digitaler Form
 - 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 Instituts 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, abwechslungsreiche Didaktik, Methodik. Die Teilnehmeraktivität ist vergleichsweise hoch. Im Unterricht hat es aber bewusst auch Platz für spannende Momente.

ZWEI FLIEGEN AUF EINEN STREICH

Wer die eine oder die andere Prüfung erfolgreich absolviert, kann sich im darauffolgenden Jahr am Marketing & Management Institute Bern auf die jeweils andere Prüfung mit einem stark reduzierten Aufwand vorbereiten. Am MMI wird zu diesem Zweck jeweils ein entsprechender Intensiv-Lehrgang angeboten.

Erkundigen Sie sich bei der Institutsleitung (031 301 82 61).

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 und vereinbaren Sie mit uns ein Gespräch (031 301 82 61).

WEITERFÜHRENDE LEHRGÄNGE

Als eidg. dipl. Verkaufsleiter bzw. Verkaufsleiterin oder als eidg. dipl. Marketingleiter bzw. Marketingleiterin besteht die Möglichkeit für den Besuch eines Nachdiploms NDS, einer Höheren Fachschule HF usw. Zudem attestiert die European Marketing Confederation EMC unter gewissen Bedingungen für erfolgreiche Verkaufsleiter/-innen den Titel eines **Bachelors** und für erfolgreiche Marketingleiter/-innen den Titel eines **Masters**

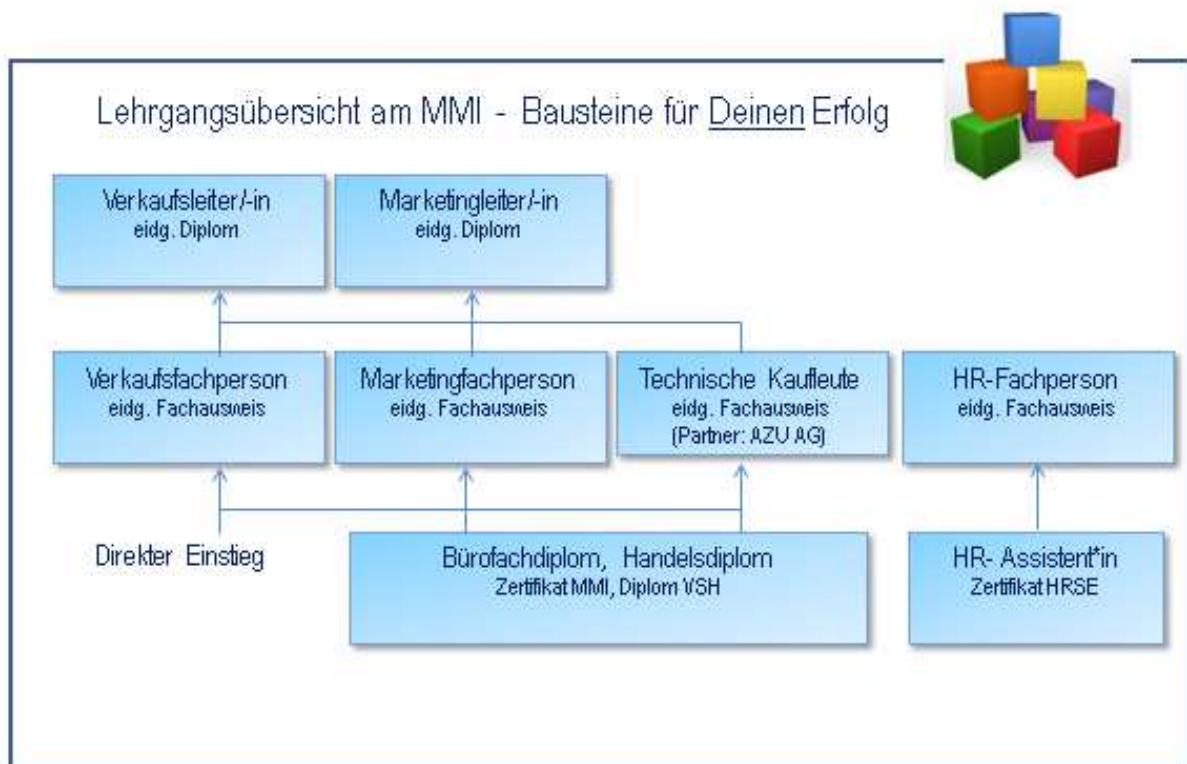
Erkundigen Sie sich bei der Institutsleitung des Marketing & Management Institutes Bern (031 031 82 61)

BASIS LEHRGANG IM VORFELD?

Der spezielle Basislehrgang eignet sich exzellent als Vorbereitung dieser Diplomlehrgänge

Zu guter Letzt ...

Wir freuen uns auf engagierte und motivierte Studierende.



Beachten Sie die überdurchschnittlichen Erfolgsquoten von MMI-Studierenden!



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 diesen Lehrgang 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.

«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.