



Ausbildungszentrum für
Unternehmensmanagement AG



Ausbildung Marketingleiter

AzU Diplom und Vorbereitung auf die eidg. Diplomprüfung

Ausbildung 2011/2012

Schaffen Sie sich einen Karrieresprung mit einer anerkannten Qualifikation. Die AzU Ausbildung öffnet Ihnen neue Perspektiven in attraktiven und zukunftsgerichteten Berufen.



Abschluss Marketingleiter/in mit eidgenössisch höherem Diplom

Berufsbild Die Marketingleiterin / der Marketingleiter einer Unternehmung ist verantwortlich für Marketing und Vertrieb. Im Zentrum der Aufgaben steht die Entwicklung der Marketingstrategie der Unternehmung). Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuert und koordiniert sie/er ausführende Unternehmensbereiche wie z.B. Verkauf, Marketingkommunikation, Logistik und Produktentwicklung.

Ausbildungsziel

- Optimale Vorbereitung auf die eidg. höhere Diplomprüfung
- Erarbeitung eines praxisorientierten Know hows für den beruflichen Alltag
- Sie werden befähigt, verantwortungsvolle, realistische Lösungsansätze im Bereich Marketing/Verkauf zu konzipieren und erfolgreich umzusetzen
- Sie eignen sich neue Methodenkompetenzen an

Teilnehmer

- Marketing- und Verkaufsfachleute, die das eidg. Marketingleiter-Diplom erwerben möchten
- Marketingleiter, die das eidg. Marketingleiter-Diplom anstreben
- Unternehmer/Geschäftsleiter, die ihren Betrieb nach modernen Grundsätzen Marketing/Verkauf leiten möchten
- Kaderleute die sich praxisorientiert weiterbilden möchten
- Nachwuchskräfte, die sich auf eine neue Laufbahn vorbereiten
- Techniker/Ingenieure, die eine Zusatzausbildung im Verkauf/Marketing wünschen
- Alle die Freude haben an anspruchsvollen zukunftsgerichteten Ausbildung

Kursinhalt Der Lehrgang umfasst folgende Module und ist konsequent auf die Prüfung und den Praxistransfer ausgerichtet:

- **Marketing Grundlagen**, operatives und strategisches Marketing (Marketinganalyse, -planung und -strategie, Erfolgspotenziale, Wirkungs- und Kostenkontrolle, Marketingaudits, Marktforschung, Konsumgüter-, Industriegüter- und Dienstleistungsmarketing, internationales Marketing, Markenpolitik und Markenführung, operative Marketingkonzepte und -pläne, Key Account Management, CRM, Budgetierung und Kontrolle, etc.)
- **Führung und Organisation** (Führungsstile, -techniken und -instrumente, Motivation, Lohn- und Anreizsysteme, Anforderungsprofile Personalrekrutierung, Schulungskonzepte, Prozessorganisation, Projektmanagement, etc.)
- **Unternehmensrechnung** (finanzielles und betriebliches Rechnungswesen, Rechnungslegungsstandards, Bilanz, Gewinn- und

Verlustrechnung, Konzernrechnung, Geldflussrechnung, Kennzahlen, Investitionsrechnung

- **Recht und Volkswirtschaftslehre** (Obligationen, Einzelverträge, Gesellschaftsrecht, Immaterialgüterrecht, Kommunikationsrecht, Angebot und Nachfrage, Marktformen und Marktwirtschaft, volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Konjunktur, Wirtschafts- und Geldpolitik, Aussenwirtschaft, internationale Wettbewerbsfähigkeit, etc.)
- **Strategisches Management** (Aufgaben, Erklärungsmodelle, Marktpositionen, Wettbewerbsvorteile, Unternehmensstrategien, strategische Analyse, Planung, Kontrolle und Umsetzung, Geschäftsfelder und -bereiche, Umsetzungsprogramme, Unternehmenskultur, Strategieimplementierung, etc.)
- **Marktforschung und Informationsmanagement** (Grundlagen der Marktforschung, Erhebungsarten, Fragetechniken, Sonderformen der Marktforschungsinstrumente, Informationssysteme, Gestaltung und Anwendung von Systemen und Instrumenten des Informationsmanagement, etc.)
- **Methodenkompetenz** (analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, effiziente Problemlösungs- und Entscheidungstechniken)

Ihr Einsatz

Die Ausbildung ist intensiv und anspruchsvoll. Sie sind gefordert, in kurzer Zeit viel zu leisten. Es ist unabdingbar, dass Sie sich während der Ausbildung voll engagieren.

Kursdaten

Die Ausbildungen finden berufs begleitend statt.

Kurstage: Blockunterricht in der Regel 1x monatlich Di-Sa
Kursdauer: 15 Monate
Kurszeiten: Samstag 08.30–16.00 / Abend 18.00-22.15 Uhr
Kursort: Hotelfachschule / oder Wirtschaftsschule Thun

| | |
|----------------------|----------|
| Ausbildung | Start |
| Dienstag bis Samstag | Mai 2011 |
| 13 Ausbildungsblöcke | Mai 2011 |

Ihre Investition

| | | |
|-----------|------------------------------|---------------|
| Hauptkurs | Zahlbar in 30 Tagen | CHF 18 900.-- |
| | 15 Monatsraten a Fr. 1335.-- | CHF 20 025.-- |
| Zusatz | Einschreibebühr | CHF 150.-- |

In den Kurskosten sind alle Kursunterlagen, interne Prüfungen sowie Korrekturen von Fallstudien und Tests inbegriffen. Bücher werden separat verrechnet.

Kursleitung

Willy Wölfli, aufgewachsen in Bern. Eidg. dipl. Verkaufs- / Marketingleiter und Betriebsausbilder. Absolvent Executive MBA an der Uni Zürich / Stanford. Er agierte in verschiedenen leitenden Funktionen in KMUs und Grossbetrieben. 1997 Gründung der AzU AG – eine der führenden Schulen im Bereich Marketing, Verkauf, und Führung. Eidg. Prüfungsexperte und Buchautor des Erfolgsbuches Meta Sales Training. Geschäftsführender Partner der Optimus AG. www.optimusag.ch

Die Betreuung und das Coaching der Studenten liegen mir besonders am Herzen.

Ausbildungsart

Unsere engagierten Dozenten unterrichten praxisbezogen in gut abgestimmten Leistungsklassen. Sie legen besonderen Wert auf die teilnehmergegerechte Vermittlung der Inhalte und den Transfer des Wissens in Ihren Alltag.

Erfolgsquoten

Das ambitionöse Ziel, eine der qualitativ führenden Schulen im Bereich Marketing und Verkauf zu sein, beweisen wir jährlich mit den Prüfungserfolgen unserer Studierenden. Nur wenige Schulen verfügen über einen derart konstanten Leistungsausweis. In den letzten 10 Jahren erzielten die Absolventen der AzU Ausbildungen an eidgenössischen Prüfungen Erfolgsquoten von 68 bis 100%!

Referenzen

Verlangen Sie aktive Referenzen. Selbstverständlich können Sie auch jederzeit live in einer Klasse nach ihrer Wahl eine oder mehrere Schnupperlektionen besuchen.

Ihr Nutzen

- Neue und bessere berufliche Perspektiven
- Eine der besten Ausbildungen die der Markt in Moment bietet
- Sie lernen das neuste betriebswirtschaftliche Instrumentarium einsetzen
- Aufstiegsmöglichkeiten und mehr Freude an der Arbeit
- 80% der Absolventen finden innerhalb eines Jahres eine neue berufliche Herausforderung
- Ihre Ideen und sich selber besser verkaufen / mehr Unabhängigkeit

Sie erhöhen mit einer Ausbildung bei der AzU Ihre Marktattraktivität. Und denken Sie daran. Bildung macht Krisenresistenter.



Anschlussmöglichkeit Die Marketingleiter Ausbildung eignet sich optimal, um später das eidg. höhere Diplom als Verkaufsleiter zu erlangen.

Anmeldung / Beratung Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. In Anbetracht der grossen Nachfrage empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung.

Die AzU hat sich zum klaren Ziel gesetzt, allen Interessenten bei einem persönlichen Gespräch den Weg zum gewählten Ausbildungsziel aufzuzeigen und gemeinsam die gesteckten Ziele zu erreichen.

Rufen Sie uns noch heute an und lassen sich von unserer Ausbildung überzeugen.

Kontakt AzU

AzU, Ausbildungszentrum für Unternehmensmanagement AG
Pfaffenbühlweg 21, 3604 Thun
www.azu-bildung.ch info@azu-bildung.ch
Telefon/Mobile 033 335 05 80 / 076 335 05 80
Willy Wölfli, Schulleiter AzU AG
