

Ein Eintritt in diesen Lehrgang ist –  
unter gewissen Bedingungen – bis  
Ende Mai 2023 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.

---

<b>ABSCHLUSS, TITEL</b>	«Verkaufsfrau bzw. Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis»	«Marketingfrau bzw. Marketingfachmann mit eidg. Fachausweis»
-------------------------	--	--

---

<b>BERUFSBILDER</b>	<b>VERKAUFSFACHFRAU, VERKAUFSFACHMANN</b>	<b>MARKETINGFRAU, MARKETINGFACHMANN</b>
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.).

---

<b>HANDLUNGSFELDER HF</b>	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"><li>- HF1 Selbst- und Projektmanagement betreiben</li><li>- HF2 Analysen vornehmen</li><li>- HF3 Marktleistung realisieren</li><li>- HF4 Kommunikation gestalten</li><li>- HF5 Distribution gestalten</li></ul>	
Handlungsfelder differenziert	<b>VERKAUFSFACHFRAU, VERKAUFSFACHMANN</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- HF 6 Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen</li><li>- HF 7 Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen</li><li>- HF 8 Verkaufsinteraktion umsetzen</li></ul>	<b>MARKETINGFACHFRAU, MARKETINGFACHMANN</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- HF 6 Konzepte erstellen</li><li>- HF 7 Digitales Marketing betreuen</li><li>- HF 8 Kommunikationsinstrumente realisieren</li></ul>

---

<b>PRÜFUNGSKONZEPT</b>	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
- Zwischenprüfungen mit Abschluss «**Verkaufs- & Marketingassistentin MMI**» bzw. «**Verkaufs- & Marketingassistent MMI**» (MMI Zertifikat)
- Zusatzmodul: Wie werden Fallstudien gelöst?
- Zusatzmodul: Wie wird die themenübergreifende Integration realisiert?
- MMI interne Prüfungen (MMI Diplom)

---

**THEMEN, UNTER-  
RICHTSFÄCHER**

Die beiden Lehrgänge werden wie folgt durchgeführt:

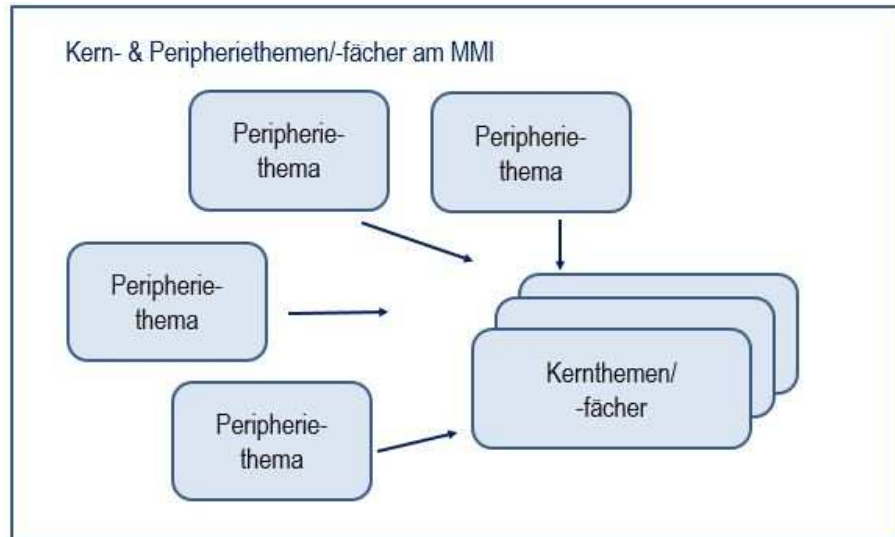
- 1. Abend (Einführung, Arbeitstechnik, Warmup)
- **PHASE 1**  
Unterricht aller prüfungsrelevanter Kernthemen \* wie:
  - Selbstmanagement
  - Projektmanagement
  - Marketinganalyse, Marketingkonzept, Marktleistung (Product, Price, Brand usw.)
  - Distribution (mit zusätzlicher Vertiefung für die Verkaufsfachleute)
  - Verkauf (mit zusätzlicher Vertiefung für die Verkaufsfachleute)
  - Digitales Marketing (mit zusätzlicher Vertiefung für die Marketingfachleute)
  - Kommunikationsinstrumente (mit zusätzlicher Vertiefung für die Marketingfachleute)
  - Marktforschung
  - Statistik
  - Rechnungswesen wie Fibu, Bebu, Teilkostenrechnung, Investitionsrechnung usw.
  - Handhabung Postkorb
  - Rhetorik, PräsentationstechnikenUnterricht von Peripheriethemen in Form von Themenseminaren \* wie:
  - Sponsoring
  - Eventmarketing
  - Directmarketing
  - Customer Relationship Management CRM
  - Total Quality Management TQM
  - Messen, Ausstellungen
  - Public Relations PR, Product Public Relations PPR
  - Product Placement
  - u.a.m.

\* Bei den **Kernthemen** handelt es sich um umfassende Fächer, die in mehreren Blocks verteilt in der ganzen Phase 1 unterrichtet werden. **Peripheriethemen** werden als Seminaren von stark spezialisierten Fachkräften in der Regel in einem Block unterrichtet. Sie spielen in unterschiedlicher Form in mehreren Kernfächern eine Rolle.

- Zwischenprüfung mit Abschlusszertifikat «**Verkaufs- / Marketingassistent/in MMI**»
- Modul Fallstudien lösen und Integralmodul

./.

- **PHASE 2**
  - Vertiefung der Schwerpunktthemen für Verkaufsfachleute bzw. für Marketingfachleute (getrennter Unterricht)
  - Lösen von geleiteten, vernetzten Fallstudien, Beurteilung und intensive Besprechung
- MMI interne Prüfungen



**INDIVIDUELLES COACHING – LIMITIERTE KLASSENGRÖSSEN**

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 2025, voraussichtlich  
Mündliche Prüfungen: April 2025, voraussichtlich (1 Tag pro Kandidat/in)

**WICHTIGE INFORMATIONEN**

Dauer des Lehrgangs 12 Monate (11 Monate vor und 1 Monat nach den schriftlichen, eidg. Prüfungen)

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 nach Absolvierung der eidg. Prüfung 50% (!) der Lehrgangsgebühren durch den Bund zurückerstattet.

Wichtig: Die Rechnung muss auf Sie persönlich ausgestellt sein und nicht auf z.B. Ihren Arbeitgeber. Ebenso müssen Sie Absender 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 Lehrgangsführung (dank limitierten Klassengrößen)
- Unterricht durch erfahrene Dozierende. Viele mit Expertenerfahrung und teils mit Erfahrung als Fallstudienautor an den eidg. Prüfungen
- alle (!) unterrichtsrelevanten Lehrmittel (Bücher, Vertiefungsunterlagen, Kopien, Fallstudien, Skripten, Schablone usw.)
- Archivordner samt Register (nach Bedarf)
- Fallstudientraining
- Zwischenprüfung
- speziell Vorbereitungsmodule (siehe zuvor)
- MMI-interne Abschlussprüfungen

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

---

### Zertifikat «Verkaufsassistent/-in» bzw. «Marketingassistent/-in»

Wer ausschliesslich das Zertifikat «Verkaufsassistent/-in MMI» bzw. «Marketingassistent/-in MMI» erlangen wir, schliess die Weiterbildung mit der Prüfung nach der 1. Phase ab.

Die Kosten der Weiterbildung betragen CHF 6 230.00.

Alle übrigen Informationen, Bedingungen usw. sind die gleichen.

---

#### LEHRGANGSLEITUNG



Thomas v. Erlach

- Betriebswirtschaftler 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.
  - Mitglied Prüfungskommission EMK-Zertifikatsprüfung
- 

Office: Murfeldweg 19 | Postfach | CH-3000 Bern 16

Unterricht: Bildungszentrum | Freiburgstrasse 133 | CH-3008 Bern

Tel. +41 31 301 82 61 | [mmi@mmi-bildung.ch](mailto:mmi@mmi-bildung.ch) | [www.mmi-bildung.ch](http://www.mmi-bildung.ch) | Skype: marketinginstitute

---

**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 spassige Momente.

---

**ZWEI FLIEGEN AUF EINEN STREICH** Es ist vorgesehen, dass erfolgreiche Kandidaten/-innen der einen Prüfung im darauffolgenden Jahr die jeweils andere Prüfung absolvieren können und dabei nur noch in den Handlungsfeldern 6 – 8 geprüft werden.

---

**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 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).

---

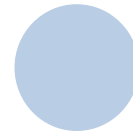
**BASIS LEHRGANG IM VORFELD?** Der MMI-Zertifikatslehrgang EMK eignet sich exzellent als Vorbereitung dieser Diplomelehrgänge

---

**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)
- Event- & Marketingassistent (EMK-Zertifikat)
  - Variante A
  - Variante B **Intensiv**
- Verkaufsfachfrau, Verkaufsfachmann (MMI-Diplom, eidg. Fachausweis)
- Marketingfachfrau, Marketingfachmann (MMI-Diplom, eidg. Fachausweis)
- Verkaufsleiterin, Verkaufsleiter (MMI-Diplom, eidg. Diplom)
- Marketingleiterin, Marketingleiter (MMI-Diplom, eidg. Diplom)
- Personalassistent, Personalassistentin (offizielles Zertifikat HRSE)
- 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 3. Monats nach Lehrgangsbeginn möglich. Bis zum Austritt sind die Lehrgangsgebühren anteilmässig geschuldet; zuzüglich CHF 380.— Austrittsformalitäten und – sofern der Lehrgang gestartet ist – CHF 520.— für Lehrmittel. Bei einem Austritt ab dem 4. 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 sechs 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.