

PRÜFUNGSORDNUNG

über die

Berufsprüfung für Verkaufsfachleute

Vertiefungsrichtungen Innendienst und Aussendienst

Gestützt auf Artikel 28 Absatz 2 des Bundesgesetzes über die Berufsbildung vom 13. Dezember 2002 erlässt die Trägerschaft nach Ziff. 1.2. folgende Prüfungsordnung:

1. ALLGEMEINES

1.1. Zweck der Prüfung

- 1.1.1 Die Absolventin oder der Absolvent der Berufsprüfung für Verkaufsfachleute erbringt den Beweis, dass sie oder er die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse besitzt, um im Absatzbereich höheren beruflichen Ansprüchen zu genügen.

Der eidgenössische Fachausweis als Verkaufsfachfrau oder Verkaufsfachmann soll die Gewissheit vermitteln, dass sich seine Inhaberin oder sein Inhaber bezüglich theoretischem Wissen und praktischem Können sowie Einsatzbereitschaft hervorgehoben hat. Wenn die entsprechende Praxis vorliegt, findet die Verkaufsfachfrau oder der Verkaufsfachmann vielfältige Herausforderungen in einer Kaderposition im Verkauf, Marketing oder in der Werbung.

- 1.1.2 Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst:

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.

- 1.1.3 Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Aussendienst:

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 im Aussendienst (Feldverkauf)
- Messeverkauf, Gruppenverkauf
- Verkaufsingenieur
- Key Account Manager
- Verkaufsberater im Platzverkauf (Ladengeschäft)
- Telefonverkauf
- Kundendienst
- 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.

Sie 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.

1.2. Trägerschaft

1.2.1 Die folgenden Organisationen der Arbeitswelt bilden die Trägerschaft:

SWISS MARKETING (SMC)
Verkauf Schweiz
KV Schweiz

1.2.2 Die Trägerschaft ist für die ganze Schweiz zuständig.

2. ORGANISATION

2.1. Zusammensetzung der Prüfungskommission

2.1.1 Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Fachausweiserteilung werden einer Prüfungskommission übertragen. Sie setzt sich aus 5 Mitgliedern zusammen, wovon 3 durch Swiss Marketing (SMC) und je 1 durch Verkauf Schweiz und KV Schweiz gestellt werden. Diese werden durch die Trägerschaft für eine Amtsdauer von 3 Jahren gewählt.

2.1.2 Die Präsidentin oder der Präsident der Prüfungskommission und die Prüfungsleitung werden von Swiss Marketing bestimmt.

2.1.3 Die Prüfungskommission konstituiert sich selbst. Sie ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Beschlüsse erfordern das Mehr der Anwesenden. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Präsidentin oder der Präsident.