kv luzern
berufsakademie.

kaufmännischer verband

Diplom HF, Professional Bachelor

Dipl. Marketingmanager:in HF, Professional Bachelor

Vom operativen Marketing zur strategischen Verantwortung.

Eckdaten

Dauer	Unterrichtsform
6 Semester berufsbegleitend (total ca. 900 Lektionen)	Vor Ort und online

Beschreibung

Der Lehrgang richtet sich an Berufsleute aus Marketing, Verkauf, Kommunikation oder angrenzenden Bereichen, die ihre Kompetenzen systematisch erweitern und sich für Fach- und Führungsaufgaben qualifizieren wollen. Er eignet sich insbesondere für Personen mit erster Berufserfahrung, die Verantwortung für Marketingaktivitäten übernehmen oder sich in Richtung einer leitenden Funktion entwickeln.

Im Verlauf der Weiterbildung erwerben die Teilnehmenden fundierte Kenntnisse in Marketing, Vertrieb und Kommunikation und verbinden diese mit methodischen, analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten. Sie lernen, Marketingstrategien zu entwickeln, Kampagnen zu steuern und Massnahmen systematisch auszuwerten.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Verbindung von Marketing und Vertrieb sowie auf dem Einsatz digitaler Technologien und datenbasierter Entscheidungsgrundlagen. Damit erweitern die Teilnehmenden ihre Fähigkeit, Kundenpotenziale zu erkennen und gezielt zu entwickeln. Praxisorientierte Lernformate ermöglichen es, reale Fragestellungen aus dem eigenen Unternehmen zu bearbeiten und das Gelernte direkt im Berufsalltag anzuwenden.
Die Weiterbildung stärkt die Fähigkeit, Verantwortung für Marketing- und Vertriebsaktivitäten zu übernehmen, Projekte zu steuern und Budgets mitzuverantworten.

Der Lehrgang schliesst mit dem eidgenössisch anerkannten Titel **Dipl. Marketingmanager:in HF, Professional Bachelor** ab. Der Abschluss dokumentiert die erworbene Handlungskompetenz und schafft die Grundlage für anspruchsvolle Fach-, Führungs- und Projektfunktionen im Bereich Marketing. Das HF-Diplom schafft zudem die Grundlage für weiterführende Qualifikationen, insbesondere für den Zugang zu Fachhochschulen.

Studieninhalte und Kompetenzaufbau

Der Lehrgang ist entlang zentraler Themenbereiche aufgebaut, die sich an den Anforderungen moderner Marketing- und Vertriebsfunktionen orientieren. Im Verlauf der Weiterbildung entwickeln die Teilnehmenden fachliche, methodische und persönliche Kompetenzen, die sie im Berufsalltag vernetzt anwenden.

Marketing

Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwerben fundierte Kenntnisse in marktorientierter Unternehmensführung. Sie analysieren Märkte, definieren Zielgruppen, entwickeln Nutzenversprechen und planen Marketingstrategien entlang der Customer Journey. Dabei lernen sie, Marketingkonzepte praxisorientiert zu erarbeiten und umzusetzen.

CRM & Verkauf

Im Bereich Customer Relationship Management befassen sich Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit der systematischen Gestaltung und Pflege von Kundenbeziehungen. Sie analysieren Faktoren wie Kundenzufriedenheit, Loyalität und Kundenerlebnis und entwickeln Massnahmen für ein strukturiertes CRM. Im Verkauf vertiefen sie ihre Kompetenzen in Gesprächsführung, Fragetechnik, Verhandlung und Argumentation und wenden diese in beratungsorientierten Verkaufssituationen an.

Kommunikation

Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, Kommunikationsmassnahmen zielgruppenorientiert zu planen und umzusetzen. Sie setzen sich mit Medienwahl, Botschaftsgestaltung sowie mit Grundlagen von Rhetorik und Körpersprache auseinander und wenden diese in beruflichen Kommunikationssituationen an.

Business Models & Development

In diesem Themenfeld analysieren Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestehende Geschäftsmodelle und entwickeln diese weiter. Mithilfe von Methoden wie Business Model Canvas und Value Proposition Design identifizieren sie Marktchancen und erarbeiten kundenorientierte Angebote.

HR, Organisation & Führung

Teilnehmerinnen und Teilnehmer befassen sich mit Führungsgrundlagen, Teamdynamiken und Organisationsstrukturen. Sie entwickeln ein Verständnis für Führungsrollen, Mitarbeitendenentwicklung und Veränderungsprozesse in Organisationen.

Finanzierung / Investition / Rechnungswesen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwerben grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Sie analysieren Kennzahlen, beurteilen Investitionen und setzen sich mit finanziellen Zusammenhängen auseinander, die für unternehmerische Entscheidungen relevant sind.

Innovations- & Projektmanagement

Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, Innovations- und Projektprozesse zu strukturieren und zu steuern. Sie wenden klassische und agile Projektmanagementmethoden an, planen Projekte von der Idee bis zur Umsetzung und befassen sich mit Risikomanagement und praxisbezogenen Werkzeugen.

Qualität – Umwelt – Sicherheit (QUS)

Dieses Themenfeld vermittelt Grundlagen zu Qualitätsmanagement, Umweltaspekten und Arbeitssicherheit. Teilnehmerinnen und Teilnehmer analysieren Prozesse und setzen sich mit integrierten Managementsystemen sowie mit Anforderungen an nachhaltiges Wirtschaften auseinander.

Supply Chain Management

Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten einen Überblick über Wertschöpfungsketten von der Beschaffung über die Produktion bis zur Distribution. Sie analysieren logistische Prozesse, Informationsflüsse und Optimierungsmöglichkeiten sowie aktuelle Entwicklungen im Supply Chain

Management

Datenerhebung und -analyse

Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen Methoden zur Erhebung und Auswertung qualitativer und quantitativer Daten kennen. Sie interpretieren Ergebnisse und nutzen diese als Grundlage für Entscheidungsprozesse in Marketing und Management.

Recht und Compliance

Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwerben rechtliche Grundkenntnisse mit Fokus auf Marketing und Kommunikation. Dazu gehören Datenschutz, Vertragsrecht sowie rechtliche Rahmenbedingungen für Werbe- und Kommunikationsmassnahmen.

Volkswirtschaftslehre

Mikroökonomie: Teilnehmerinnen und Teilnehmer setzen sich mit marktökonomischen Grundlagen wie Angebot und Nachfrage, Preisbildung und Marktformen auseinander und analysieren deren Bedeutung für Unternehmen. Makroökonomie: Sie befassen sich mit gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen wie Konjunktur, Inflation, Geldpolitik und internationalen Wirtschaftsbeziehungen und ordnen deren Auswirkungen auf Unternehmen ein.

Sprachkompetenz (Englisch)

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erweitern ihre Englischkenntnisse für den beruflichen Einsatz. Sie trainieren schriftliche und mündliche Kommunikation in einem wirtschaftlichen Kontext und bereiten sich auf ein anerkanntes Englischzertifikat vor.

Zielgruppe

- Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis, die den nächsten Karriereschritt in Angriff nehmen möchten
- Fachkräfte aus Marketing, Kommunikation, Verkauf und Projektleitung, die ihre Kompetenzen vertiefen, sich für höhere Funktionen qualifizieren oder den nächsten Karriereschritt planen
- Nachwuchs- und Quereinsteiger:innen aus Detailhandel, Mediamatik und KV mit klarer

Entwicklungsperspektive ins Marketing sowie Berufsleute, die sich für zukünftige Führungs- und Steuerungsaufgaben im Marketing vorbereiten möchten

Anforderungen

Zulassungsvoraussetzungen

Ohne Berufserfahrung sind zugelassen:

- Kaufmann/Kauffrau EFZ
- Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau EFZ
- Mediamatiker/in EFZ

Zudem sind Sie zugelassen, wenn Sie vor Studienstart einen anderen Abschluss in einem anderen Bereich oder einen Abschluss einer gymnasialen Matura oder Fachmittelschule und mindestens zwei Jahre kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Berufserfahrung (mit einer Berufstätigkeit von mindestens 80%; exkl. Grundbildung) nachweisen können.

Bei anderen Abschlüssen entscheidet die Lehrgangsleitung im Sur-Dossier-Verfahren.

Berufspraxis während der Ausbildung

- Berufstätigkeit im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich von mindestens 70% während der Ausbildung
- oder Berufstätigkeit im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich von mindestens 50%, sofern zuvor während zwei Jahren mindestens 80% in diesem Bereich gearbeitet wurde

Unterricht

Der Unterricht findet jeweils vor Ort und am Dienstag online via Teams statt. Sie nutzen Ihre eigenen Geräte. Microsoft 365 steht kostenlos zur Verfügung.

Falls Sie ein neues Gerät benötigen, profitieren Sie nach Ihrer Anmeldung auf edu.ch/kvluzern von vergünstigten und exklusiven Angeboten. Hier erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung den Registrierungs-Code.

kv luzern
berufsakademie.

kaufmännischer verband

Lehrgangsverantwortlich

Daniel Tschudi
Lehrgangsleiter

Nächste Durchführungen

Klasse	Start	Ende	Dauer	Unterricht
Frühling				
LHFM2730-F	Samstag, 17. April 2027	Freitag, 17. Mai 2030	6 Semester berufsbegleitend (total ca. 900 Lektionen)	Dienstag, 17.45 - 21.00 Uhr (Online) Freitag, 17.45 - 21.00 Uhr zusätzlich: sporadisch Samstag, 08.00 - 15.40 Uhr Die Module "Specials" und "Englisch" werden separat im Stundenplan aufgenommen und können an anderen Wochentagen als zu den üblichen Kurszeiten stattfinden.
Herbst				

LHFM2730-H	Samstag, 16. Oktober 2027	Freitag, 08. November 2030	6 Semester berufsbegleitend (total ca. 900 Lektionen)	Dienstag, 17.45 - 21.00 Uhr (Online) Freitag, 17.45 - 21.00 Uhr zusätzlich: sporadisch Samstag, 08.00 - 15.40 Uhr Die Module "Specials" und "Englisch" werden separat im Stundenplan aufgenommen und können an anderen Wochentagen als zu den üblichen Kurszeiten stattfinden.

Infoanlässe

Name	Anmeldelink	Ort
Infoveranstaltung 16.11.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 14.12.2026	Zur Anmeldung	Online

Kosten

Kostenübersicht

Semestergebühr pro Semester	CHF	1'980.-
Prüfungsgebühr pro Semester	CHF	610.-
Lehrmittel pro Semester (inkl. E-Books)	CHF	60.-
Einschreibegebühr (einmalig)	CHF	500.-
Diplomarbeit im 3. Studienjahr	CHF	1'250.-

Zuzüglich IELTS-Aufbau- und Prüfungskurse und IELTS-Zertifikat

Englisch		
Aufbaukurs 2. Studienjahr	CHF	500.-
Prüfungskurs 3. Studienjahr	CHF	320.-
IELTS Zertifikat extern	CHF	445.-

Zuzüglich Reise-, Verpflegungs- und Unterkunftskosten bei Seminaren und Studienreisen.

Rechnungsstellung semesterweise

Die publizierten Preise sind bereits durch Kantonsbeiträge vergünstigt (siehe auch Register "Hinweise").

Ratenzahlung möglich:

1 Rate pro Semester	1x CHF	1'980.-
2 Raten pro Semester	2x CHF	1'010.-
3 Raten pro Semester	3x CHF	685.-

Während Ihrer Weiterbildung ist die Mitgliedschaft beim Kaufmännischen Verband Luzern für Sie

unentgeltlich inbegriffen. Sie profitieren dadurch von attraktiven Mitgliederangeboten.

KV Luzern Berufsakademie
Dreilindenstrasse 20 • 6003 Luzern • 041 417 16 00 • berufsakademie@kvlu.ch • kvlu.ch

Weitere Informationen

Subventionen auf Stufe Höhere Fachschulen (HF) / Interkantonale Vereinbarung über Beiträge an die Bildungsgänge der höheren Fachschulen (HFSV)
Die Kantone unterstützen die Weiterbildung auf Stufe Höhere Fachschulen (Dipl. Marketingmanager:in HF: CHF 2'200.- pro Semester). Die publizierten Preise sind bereits durch Kantonsbeiträge vergünstigt. Zur Feststellung, welcher Kanton für die Finanzierung Ihrer Weiterbildung zuständig ist, dient das Personalienblatt. Dieses und weitere Informationen dazu erhalten Sie kurz vor dem Lehrgangsstart von der Schuladministration.

Finanzielle Unterstützung
Ob Berufsbildung, Studium, Höhere Fachschule oder Weiterbildung - Luzernerinnen und Luzerner, welche finanziell einen Bedarf an Unterstützung haben, können Stipendien oder Darlehen beantragen. Tipp: Reichen Sie das Gesuch möglichst schon vor Beginn der Ausbildung, bzw. neuen Ausbildungs- oder Studienjahr ein; jedoch frühestens im Januar für den Frühlingsbeginn und frühestens im Mai für den Herbstbeginn des neuen Ausbildungs- oder Studienjahres.

Hier gehts zur Fachstelle Stipendien Kanton Luzern
Weitere Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie hier

kv luzern
berufsakademie.

kaufmännischer verband

Kontakt

Corinne Odermatt
Weiterbildungsadministration
+41 41 417 16 31
corinne.odermatt@kvlu.ch

Druckdatum

12.11.2026