

Diplom HF

Dipl. Marketingmanager:in HF

Die umfassende Ausbildung für Marketing-Generalist:innen mit Ambition für Führungsaufgaben.

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 Ausbildung erwerben die Teilnehmenden ein breites, praxisorientiertes Verständnis des Marketings als integrative Managementaufgabe. Sie setzen sich mit Marktanalysen, strategischer Planung, Markenführung sowie der Gestaltung von Kommunikations- und Vertriebskonzepten auseinander. Der Lehrgang verbindet betriebswirtschaftliche Grundlagen mit spezifischen Marketinginstrumenten und stärkt die Fähigkeit, Massnahmen zielgerichtet zu planen, umzusetzen und zu evaluieren. Die Ausrichtung ist konsequent anwendungs- und arbeitsmarktorientiert und schafft Raum für die Bearbeitung praxisnaher Fragestellungen.

Im Unterschied zu vorbereitenden Lehrgängen auf eidgenössische Fachausweise steht nicht die Ausrichtung auf eine externe Prüfung im Zentrum, sondern der systematische Aufbau von Handlungskompetenz. Dadurch entsteht im Unterricht zusätzlicher Raum für anwendungsorientiertes Arbeiten, Transferleistungen und die Auseinandersetzung mit konkreten Fragestellungen aus der beruflichen Praxis. Gleichzeitig unterscheidet sich der Bildungsgang von stärker theorie- und

wissenschaftsorientierten Hochschulstudien durch seine klare Ausrichtung auf Umsetzung, betriebliche Realität und unmittelbare berufliche Anwendbarkeit.

Die Ausbildung vertieft sowohl fachliche als auch methodische und soziale Kompetenzen. Die Teilnehmenden lernen, Marketingprojekte ganzheitlich zu führen, Ressourcen zu steuern und Entscheidungen auf Basis von Daten und Marktkenntnissen zu treffen. Sie entwickeln die Fähigkeit, mit internen und externen Anspruchsgruppen adressatengerecht zu kommunizieren und Verhandlungen sicher zu führen. Durch die Kombination aus betriebswirtschaftlicher Breite und Führungskompetenz eröffnet der Abschluss erweiterte Verantwortungsbereiche im Marketingumfeld.

Diplomierte Marketingmanager:innen HF übernehmen Verantwortung für die Planung und Umsetzung von Marketingstrategien sowie für operative und konzeptionelle Aufgaben in Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Sie bewegen sich an der Schnittstelle von Markt, Unternehmen und Kundschaft und tragen zur nachhaltigen Positionierung von Produkten und Dienstleistungen bei.

Der Abschluss «Dipl. Marketingmanager:in HF» ist ein eidgenössisch anerkannter Titel der Höheren Fachschule (HF). Er dokumentiert fundierte Fachkenntnisse sowie die Fähigkeit, komplexe Marketingaufgaben selbstständig und verantwortungsvoll zu bearbeiten.

Der Abschluss eröffnet Perspektiven für spezialisierende Weiterbildungen oder den Zugang zu verkürzten Bachelor-Studiengängen an Fachhochschulen.

Handlungskompetenzen

Im Lehrgang behandeln Sie vertieft die folgenden Themen

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

<p>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.</p>

Innovations- & Projektmanagement

<p>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.</p>

Qualität – Umwelt – Sicherheit (QUS)

<p>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.</p>

Supply Chain Management

<p>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</p>

Datenerhebung und -analyse

<p>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.</p>

Sprachkompetenz (Englisch)

<p>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.</p>

Recht und Compliance

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

Volkswirtschaftslehre

<p>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.</p>

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

Lehrgangsverantwortlich

Daniel Tschudi
Lehrgangsleiter

Nächste Durchführungen

Nächster Start	Dauer	Anmeldung
Samstag, 17. Oktober 2026	6 Semester berufsbegleitend (total ca. 900 Lektionen)	Anmelden
Samstag, 17. April 2027	6 Semester berufsbegleitend (total ca. 900 Lektionen)	Anmelden

Infoanlässe

Name	Anmeldelink	Ort
Infoveranstaltung 13.05.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 01.06.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 06.07.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 26.08.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 14.09.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 19.10.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 16.11.2026	Zur Anmeldung	Online
Infoveranstaltung 14.12.2026	Zur Anmeldung	Online

Kosten

Kostenübersicht

Inkl. Nutzung der E-Plattform (Änderungen vorbehalten):

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

Zuzüglich IELTS-Aufbau- und Prüfungskurse, IELTS-Zertifikat

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

und Kosten für auswärtige Seminare.

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.-

Als exklusiven Zusatznutzen bieten wir Ihnen während Ihrer Weiterbildung eine unentgeltliche

Mitgliedschaft beim Kaufmännischen Verband Luzern.

Weitere Informationen

Ein Mehrwert – Einstufung im Nationalen Qualifikationsrahmen

Das HF-Diplom wurde im Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) Berufsbildung auf dem Niveau 6 eingestuft und ist somit über das europäische Vergleichssystem EQF (European Qualification Frame) einer Bachelor-Ausbildung gleichgestellt (gleichwertig aber nicht gleichartig). Unsere HF-Absolvierenden erhalten nach erfolgreichem Abschluss einen Diplomzusatz des SBFI, in welchem Umfang und Inhalt des HF-Bildungsganges beschrieben sind.

Dieser Zusatz bedeutet einen Mehrwert für die Studierenden und zukünftige Arbeitgeber. Er erleichtert die Orientierung im Bildungssystem und trägt zur besseren Vergleichbarkeit der Schweizer Abschlüsse in Europa bei. Der Diplomzusatz ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich.

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 Lehrgangstart 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.

[Weitere Informationen](#)

> Gesuch einreichen: 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.

Kontakt

Corinne Odermatt

Weiterbildungsadministration

+41 41 417 16 31

corinne.odermatt@kvlu.ch

Druckdatum

06.05.2026