kv luzern
berufsakademie.

kaufmännischer verband

Eidg. Fachausweis, Professional Bachelor

Verkaufsfachmann/-fachfrau mit eidg. Fachausweis, Professional Bachelor

In drei Semestern zur ausgewiesenen Verkaufs-Fachperson für verantwortungsvolle Positionen.

Eckdaten

Dauer	Unterrichtsform
3 Semester berufsbegleitend (total ca. 380 Lektionen)	Vor Ort und online

Beschreibung

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis übernehmen in Unternehmen eine zentrale Funktion im operativen und konzeptionellen Verkauf. Sie steuern Verkaufsprozesse, betreuen anspruchsvolle Kundensegmente und tragen Verantwortung für Umsatz, Ertrag und Zielerreichung.

Der Lehrgang richtet sich an engagierte Berufsleute im Verkauf mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung, die ihre Fach- und Führungskompetenzen systematisch ausbauen und sich gezielt auf die Berufsprüfung vorbereiten möchten. Die Weiterbildung schafft die Grundlage für die Übernahme erweiterter Verantwortung im Verkaufsinnen- oder -aussendienst sowie im Key Account Management.

Im Verlauf des Lehrgangs vertiefen die Teilnehmenden ihre Kompetenzen in Verkaufsplanung, Marktbearbeitung, Verhandlungsführung, Marketing, Betriebswirtschaft und Controlling. Sie lernen, Verkaufsstrategien zu entwickeln, Massnahmen wirtschaftlich umzusetzen und Ergebnisse systematisch zu analysieren. Damit stärken sie ihre Fähigkeit, qualitative und quantitative Verkaufsziele nachhaltig zu erreichen.

Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis führen Verkaufsgebiete oder Kundensegmente eigenständig, koordinieren interne und externe Anspruchsgruppen und gestalten Kundenbeziehungen langfristig. Im Key Account Management übernehmen sie die strukturierte Betreuung von Schlüsselkundinnen und -

kunden und sichern so die nachhaltige Entwicklung zentraler Geschäftsbeziehungen.

Der Lehrgang bereitet gezielt auf die eidgenössische Berufsprüfung vor und schliesst mit dem eidg. Fachausweis ab. Der Abschluss dokumentiert eine national anerkannte Qualifikation auf Tertiärstufe und stärkt die Positionierung im Verkaufs- und Marketingumfeld.

An der eidgenössischen Prüfung im Juni 2025 erreichten die Absolventinnen und Absolventen der KV Luzern Berufsakademie eine Erfolgsquote von 85 Prozent. Der schweizweite Durchschnitt lag bei 71 Prozent.

Zielgruppe

- Mitarbeitende in den Bereichen Verkauf-Aussendienst, Verkauf-Innendienst oder Key-Account Management tätig oder die planen, in diesen Bereichen zu arbeiten
- Mitarbeitende, die die Verkaufs- oder Geschäftsleitung in ihren Aufgaben sinnvoll und zielführend unterstützen oder selbstständig einen Teilbereich im Verkauf verantworten möchten

Anforderungen

- EFZ mit mindestens dreijähriger Grundbildung, Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, Diplom einer staatlich anerkannten mindestens dreijährigen Diplommittelschule, Fachmittelschule oder Matura
- und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich
- Sachbearbeiter:innen Marketing und Verkauf kv edupool oder Teilnehmende mit ähnlichen Voraussetzungen können direkt ins zweite Semester einsteigen. Die Zulassung erfolgt nach einem Gespräch mit dem Lehrgangsleiter

Stichtag bezüglich der Nachweisdauer ist das Datum der Prüfungszulassung.

Weitere Informationen zur Prüfungsordnung, Prüfungszulassung sowie zu Hilfsmittellisten und früheren Prüfungen finden Sie gesammelt auf marketing-education.ch, der Informationsplattform des Berufsverbands Swiss Marketing.

Unterricht

Sie wählen zwischen zwei Modellen:

- Im klassischen Modell findet der Unterricht sowohl vor Ort als auch zu ca. 20% online via Teams statt, jeweils abends.
- Im Online-Modell findet der Unterricht zu 70% online und zu 20% vor Ort statt. 10% nutzen Sie für Selbstlerneinheiten. Der Präsenzunterricht findet an der KV Business School Zürich statt.

Sie nutzen in jedem Fall 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

Thomas Röösli
Lehrgangsleiter

Nächste Durchführungen

Klasse	Start	Ende	Dauer	Unterricht
LVKO2628	Montag, 26. Oktober 2026	Mittwoch, 26. April 2028	3 Semester berufsbegleitend (total ca. 380 Lektionen)	Montag und Mittwoch 17.45 - 21.00 Uhr, Teilweise am Samstag 08.00 - 11.30 Uhr

Kosten

Kostenübersicht

Lehrgang (inkl. Itensiv-Prüfungstraining)	CHF	11'970.-
Lehrmittel (inkl. E-Books und E-Lerntool)	ca. CHF	1'150.-
50% Bundesbeitrag	CHF	- 6'560.-
Ihre Investition	**CHF**	**6'560.-**

Externe Prüfungsgebühr siehe marketing-education.ch und kv edupool

Zuzüglich Anreise und Verpflegung am auswärtigen Seminar

Ratenzahlungen sind wie folgt möglich

1 Rate pro Semester	3x CHF	3'990.-
2 Raten pro Semester	6x CHF	2'015.-
3 Raten pro Semester	9x CHF	1'355.-

Während Ihrer Weiterbildung ist die Mitgliedschaft beim Kaufmännischen Verband Luzern für Sie unentgeltlich inbegriffen. Sie profitieren dadurch von attraktiven Mitgliederangeboten.

Bundesbeitrag

Finanzielle Beiträge des Bundes für Sie:

Seit dem 1. August 2017 gelten für die Vorbereitungskurse zu den eidg. Berufsprüfungen und den eidg. Höheren Fachprüfungen neue Voraussetzungen für die finanzielle Unterstützung. Die Teilnehmenden werden unabhängig vom Wohnkanton mit 50% der Kosten für die entsprechende Weiterbildung unterstützt. Anspruch auf diesen Beitrag haben alle Personen, welche die entsprechende eidgenössische Prüfung absolvieren (**unabhängig vom Prüfungserfolg**). Die Teilnehmenden beantragen die Rückerstattung nach absolvierter Prüfung direkt beim Bund.

Weitere Informationen

Zusätzlicher Abschluss Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf kv edupool

Die Teilnehmenden des Lehrgang Marketing- und Verkaufsfachleute haben die Möglichkeit nach dem 1. Semester die kv edupool Abschlussprüfung des Lehrgangs Sachbearbeiter:in Marketing und Verkauf abzuschliessen und erhalten so bereits einen Abschlusstitel im Bereich Marketing und Verkauf.

Siehe auch: kv edupool

Intensiv-Prüfungstraining
Es wird gegen Ende des Lehrgangs zusätzlich ein Intensivprüfungstraining für MFL und VFL durchgeführt (schriftliche (zwei Tage) und mündliche (ein Tag) Vorbereitung).
Dabei werden die Handlungsfelder prüfungsorientiert repetiert und gleichzeitig Fallstudien besprochen.

BYOD
"Bring Your Own Device" heisst für Sie, dass Sie das eigene Notebook mitnehmen, um damit während dem Unterricht zu arbeiten. Während Ihrer Weiterbildung haben Sie die Möglichkeit, die **Software Microsoft 365 kostenlos zu nutzen**.

Der Lehrgang wird zu ca. 20% ONLINE über MS Teams durchgeführt.

kv luzern
berufsakademie.

kaufmännischer verband

Kontakt

Léa Pascarella
Weiterbildungsadministration
+41 41 417 16 24
lea.pascarella@kvlu.ch

Druckdatum

07.11.2026