

Dipl. Event Manager/in (inkl. Sponsoring)



«Dieser Lehrgang ermöglichte mir, das Gelernte spielend in die Praxis umzusetzen.»

Natascha Hermann
Aicher, De Martin, Zweng AG
Luzern

Zielgruppe

Personen, die eine professionelle und praxisorientierte Weiterbildung im Bereich Event und Sponsoring absolvieren möchten

Lerninhalte

Marketinggrundlagen; Eventkonzept; Sponsorenkonzept; Vorgehen für die Suche von geeigneten Sponsoren für Events; Planung und Organisation; Wahl der geeigneten Lokalitäten und Infrastruktur; Budget, Kalkulation, Dramaturgie und Inszenierung; kreativer Eventprozess; Rechtsgrundlagen; Rhetorik; externe Partner; Workshops; Event-Abend

Dauer

8 Monate, 94 Lektionen, zusätzlich Erstellung einer praxisorientierten Diplomarbeit und mündliche Prüfungen

Dipl. Online Marketing Manager/in (inkl. Social Media)



«Ein aktueller Lehrgang mit praxisbezogenem Unterricht von engagierten Dozenten. Ich würde mich wieder dafür entscheiden!»

Barbara Grangl
Hotel CASCADA
Luzern

Zielgruppe

Mitglieder von Vereinen, Stiftungen; Interessierte am Online Marketing; Personen, die aktuell an Online-Projekten arbeiten oder in der nahen Zukunft damit zu tun haben werden

Lerninhalte

Einstieg Online Marketing; Social Media; Suchmaschinenmarketing; Online Werbung und PR; Mobile Marketing; Newsletter Marketing; Rechtliche Grundlagen; Rhetorik & Präsentationstechnik; Workshops

Dauer

8 Monate, 96 Lektionen, zusätzlich Erstellung einer praxisorientierten Diplomarbeit und mündliche Prüfungen

NEU

Dipl. Visual Merchandiser/in



«Der Kurs lieferte mir fundiertes Fachwissen und wertvolle Kontakte, um meine Kunden noch besser beraten zu können.»

Stéphanie Nappes
Sixth Sense Solutions GmbH
Zürich

Zielgruppe

Berufsleute im Detailhandel, Verkauf und Marketing, Floristen, Damenschneider oder Personen die in den Visual Merchandising-Bereich wechseln möchten bzw. die sich am Arbeitsplatz mit Warenpräsentation befassen

Lerninhalte

Visual Merchandising ist das Bindeglied zwischen Marketing & Verkauf und erklärt die Inszenierung der Verkaufsware am POS. Eingangsbereich, Schaufenster, Verkaufsraumaufteilung, Präsentationsregeln, Möblierung, Beschriftung, neue Medien, Beleuchtung, Jahresplanung, Kreativitätstechniken, Trends, unsere Sinne, Visualisieren, etc.

Dauer

5 Monate, 93 Lektionen, inklusiv drei ganzen Praxistagen

NEU

Dipl. Product Manager/in (inkl. Eventmanagement)



«Der Lehrgang war eine tolle Erfahrung, die mich persönlich und beruflich weiter gebracht hat.»

Albert Bernet
Birrer Hydraulik AG
Buttisholz

Zielgruppe

Mitarbeitende, die Verantwortung im Product Management/Marketing übernehmen wollen oder diese bereits haben (aus kaufmännischen und technischen Bereichen)

Lerninhalte

Marktforschung; Marketingkonzept und -kommunikation; Produktion Kommunikationsmittel; Social Media; Product-, Event-, Projekt-, Category- und Einkaufs-Management; Budget, Kalkulation; Volkswirtschaftslehre; Rhetorik- und Präsentationstechnik; Psychologie, Führung, Workshops

Dauer

8 Monate, ca. 120 Lektionen, zusätzlich Erstellung einer praxisorientierten Diplomarbeit und Vorbereitung mündliche Prüfungen

Dipl. Einkaufsmanager/in (inkl. Projektmanagement)



«Die Dozierenden vermitteln die Themen kompetent und praxisnah. Dies verhilft zu schnellen Erfolgserlebnissen in der Praxis.»

Brigitte Faes
Siemens Schweiz AG
Steinhausen

Zielgruppe

Personen, die mittels dieser Weiterbildung den Anforderungen von professionellem Beschaffungsmarketing gerecht werden möchten

Lerninhalte

Definition & Ziele Supply Chain Management; Positionierung & Aufgaben; Beschaffungsprozess, Marktforschung & Strategien; Lieferantenanfragen und -management; Einkaufsgespräch; Entsorgung; Projektmanagement; Vertragsrecht; Finanzen, Qualitätsmanagement, Arbeitstechnik, Präsentationstechnik, Workshop

Dauer

8 Monate, 100 Lektionen, zusätzlich Erstellung einer praxisorientierten Diplomarbeit und mündliche Prüfungen

Dipl. Verkaufsspezialist/in



«Von meinen drei Weiterbildungen die überzeugendste: Ideal für alle, die sich im Verkauf oder Marketing durchsetzen möchten.»

Heiko Haack
WWR International AG
Dietikon

Zielgruppe

Mitarbeitende im Verkaufsinnen- und Aussendienst oder im Detailhandel; Selbständigerwerbende; Verkaufsinteressierte, die in eine Verkaufstätigkeit einsteigen oder sich im Verkauf spezialisieren wollen

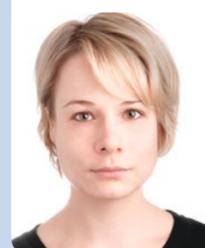
Lerninhalte

Verkauf und Verkaufsplanung; Verkaufspsychologie; Verkaufstechnik; Rhetorik und Präsentationstechnik; Marketing

Dauer

5 Monate, 100 Lektionen

MarKom Zertifikat



«Kompetente und praxisnahe Dozierende, ausgezeichnetes Lehrmaterial, modernes Schulgebäude...was möchte man mehr?»

Annika Lewerenz
Edwards Lifesciences AG
Horw

Zielgruppe

Kandidatinnen und Kandidaten, die eine der vier Berufsprüfungen mit eidg. Fachausweis absolvieren oder ihr Grundwissen in den MarKom-Lerninhalten erweitern oder festigen wollen

Lerninhalte

Grundwissen in Marketing, Verkauf, Kommunikation, Public Relations, Recht, Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft

Dauer

6 Monate, 130 Lektionen

Informationen, Infoveranstaltungen und Beratung

Die vollständigen Informationen zu den Lehrgängen finden Sie auf www.kvlu.ch oder im Weiterbildungsmagazin «Karriere».

Besuchen Sie unsere Infoveranstaltungen – unverbindlich, ohne Anmeldung und kostenlos. Die genauen Daten können Sie ebenfalls der Webseite oder dem «Karriere» entnehmen.

Für eine individuelle Beratung zu Ihrer Karriere und unserem Weiterbildungsangebot stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KV Luzern Berufsakademie
Dreilindenstrasse 20 | 6000 Luzern 6
Tel. 041 417 16 00 | berufsakademie@kvlu.ch
www.kvlu.ch/marketingakademie



KV Luzern
Berufsakademie



Erste Wahl für Marketing,
Kommunikation und Verkauf

Der erfolgreiche Aufstieg
zum Gipfel Ihrer Karriere

mit neuen
Lehrgängen

Weiterbildung für Berufsleute
www.kvlu.ch/marketingakademie



Erfolgreicher Karriere-Aufstieg dank erfahrenen Profis

Mit Engagement und Leidenschaft werden Sie von den Lehrgangleitenden und Dozierenden der Marketingakademie an die Spitze geführt. Was aber vor dem Aufstieg sorgfältig abgeklärt werden muss, ist, welcher Weg der richtige ist und welches Gipfelziel sich für Sie eignet.

Für Studierende, die noch unschlüssig sind, welche Disziplin im Bereich Marketing, Kommunikation und Verkauf am besten passt, offerieren wir unsere ganze Erfahrung: aus dem Unterricht, im Lernstoff und im Prüfungswesen – aber auch all unsere langjährige Erfahrung aus der Berufspraxis.

Von uns vernehmen Sie, welcher Lehrgang Ihren Möglichkeiten und Vorstellungen vollumfänglich entspricht – persönlich und kostenlos. Und da wir Lehrgänge auf allen Niveaus anbieten, empfehlen wir Ihnen Seilschaften, die im für Sie passenden Tempo aufsteigen und das richtige Ziel anpeilen.

Wir Lehrgangleitende freuen uns, Ihnen Perspektiven, Gipfel und wunderbare Aussichten zu zeigen.

MAMMUTSTORE LUZERN Wir danken dem Mammut-Store Luzern für die Unterstützung – www.mammut.ch

Dipl. Marketingmanager/in HF

EMC-Zertifikat Marketing Manager

Mit einem Mix aus Marketing und Management führt die neu konzipierte Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation HFMK als einzige Schule der Zentralschweiz zum eidg. anerkannten Titel Dipl. Marketingmanager/in HF.

Zielgruppe

Praxiserprobte und einsatzwillige Berufsleute, die in marketingnahen Bereichen tätig sind und ins mittlere/höhere Kader aufsteigen bzw. sich dort behaupten wollen

Lerninhalte

Marketing, Verkauf, PR, Unternehmensführung, Personalwesen, Rechnungswesen und Finanzierung, Informatik (Digital Business), Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement, Produktion, Beschaffung und Logistik, Volkswirtschaft, Recht, Wirtschaftsenglisch

Dauer

6 Semester, 1'100 Lektionen

NEU
in Luzern

Eidg. dipl. Marketingleiter/in

EMC-Zertifikat Marketing Director



«Eine praxisorientierte Ausbildung mit umsetzbaren Inhalten und gleichzeitig professioneller Prüfungsvorbereitung.»

Simon Zobrist
Sattel-Hochstuckli AG
Sattel

Zielgruppe

Führungskräfte im Marketingbereich, Repetenten, diplomierte Verkaufsleiter/innen

Lerninhalte

Betriebswirtschaftliche Grundlagen; strategisches und operatives Marketing; Spezialgebiete im Marketingbereich (CRM, Social Media usw.)

Dauer

Angehende Marketingleiter und Repetenten: 13 Monate (500 Lektionen)
Diplomierter Verkaufsleiter: 6 Monate (244 Lektionen)

Eidg. dipl. Verkaufsleiter/in

EMC-Zertifikat Sales Director



«Gut strukturierter Lehrgang und Profis aus der Praxis: Die erfolgreiche Basis auf dem Weg zum Diplom.»

Fabian Bucher
Elektro-Material AG
Luzern

Zielgruppe

Qualifizierte Kaderkräfte, die über gründliche Kenntnisse im Bereich Verkauf/Marketing und über mehrere Jahre Berufspraxis verfügen

Lerninhalte

Marketing-Grundlagen, -Strategie und -Instrumente; Organisation; Projektmanagement; Mitarbeiter- und Verkaufsführung; Unternehmensrechnung; Recht; Volkswirtschaft; Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement; Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling

Dauer

2 Semester, 500 Lektionen

Marketingfachmann/-fachfrau mit eidg. Fachausweis

EMC-Zertifikat Junior Marketing Manager



«Der Ruf, die Prüfungserfolgsquoten und das Engagement der Dozierenden sind top – die Wahl fiel mir leicht!»

Petra von Holzen
Radio Pilatus AG
Luzern

Zielgruppe

Personen, die in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Public Relations, Werbung oder Integrierte Kommunikation tätig sind und einen Karriereschritt anstreben

Lerninhalte

Marketing-Konzeption; Integrierte Kommunikation; Verkauf und Distribution; Marktforschung; Rechnungswesen, Controlling; Präsentations- und Kommunikationstechnik

Dauer

2 Semester, 450 Lektionen

Verkaufsfachmann/-fachfrau mit eidg. Fachausweis

EMC-Zertifikat Junior Sales Manager



«Ich habe einen wesentlichen Teil meiner Freizeit in die Weiterbildung am KV Luzern investiert. Eine gute Wahl.»

Martin Häfliger
Elektrolux AG
Zürich

Zielgruppe

Frauen und Männer, die im Verkauf einen entscheidenden Schritt weiter kommen wollen (Vertiefungen Innendienst und Aussendienst)

Lerninhalte

Verkaufsplanung, Distribution; Rechnungswesen und Betriebsstatistik; Marketing und Integrierte Kommunikation; Rechtskunde; Verkaufstechnik; Rhetorik und Präsentationstechnik; Persönliche Führungsfähigkeiten und Selbstmanagement; Verkaufsprozesse; Marktforschung

Dauer

2 Semester, 470 Lektionen

Kommunikationsplaner/in mit eidg. Fachausweis



«Ich wurde kompetenter in der Umsetzung, und dank des erfolgreichen Abschlusses habe ich eine tolle neue Stelle gefunden.»

Tanja Birrer
Advico Young & Rubicam
Zürich

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Nachwuchskräfte in Werbe-, Marketing- und Produktionsabteilungen oder in Dienstleistungs-Firmen der Kommunikations-Branche

Lerninhalte

Planung und Realisierung von Werbung, Events, Sponsoring und Messen; Verkaufsförderung inkl. Media-Planung und Produktion von Print- und AV-Mittel und Massnahmen

Dauer

3 Semester, ca. 510 Lektionen

PR-Fachleute mit eidg. Fachausweis



«Meine Erfolgsfaktoren: Durchdachter Lehrplan, professionelle Schulorganisation und eine grosse Portion Eigenmotivation.»

Ina Gammerdinger
FelderVogel
Luzern

Zielgruppe

Nachwuchskräfte in den Bereichen PR, Kommunikation, Marketing, Werbung, Verkauf, Direct Marketing und Medien

Lerninhalte

Kommunikation für Unternehmen: Ethik, Nachhaltigkeit, Krisenkommunikation, interne Kommunikation; Public Affairs; Media Relations und Medienlandschaft; Online Kommunikation und Social Media; Texten und Redigieren; Konzeptarbeit; Planung und Produktion von audiovisuellen, elektronischen und Print-Mitteln; Planung und Realisation von Kommunikationsmassnahmen

Dauer

2 Semester, 315 Lektionen

spr Schweizerisches Public Relations Institut

Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch



«Fachwissen und Engagement der Dozierenden haben mich auf dem Weg zum Prüfungserfolg motiviert und unterstützt»

Melanie Süess
Medela AG
Baar

Zielgruppe

Sachbearbeiter/innen und Assistenten/-innen aus Marketing und Verkauf, Neu-, Quer- und Wiedereinsteiger/innen, Mitarbeitende aus Detailhandel und Aussen- oder Innendienst

Lerninhalte

Marketing; Marketing-Kommunikation; Verkauf; Projekt- und Selbstmanagement

Dauer

2 Semester, 160 Lektionen

Dipl. Tourismus-, Hotel- und Eventspezialist/in



«Tourismus im nationalen und internationalen Fokus: Theorie und Praxis werden in diesem Lehrgang spannend verknüpft.»

Ursula Syfrig
Luzern Tourismus AG
Luzern

Zielgruppe

Mitarbeitende von Tourismus- und Freizeitorganisationen, Kulturinstitutionen und Hotels; Eventverantwortliche; Neu- oder Quereinsteiger/innen

Lerninhalte

Grundlagen Tourismus und Hotellerie; Tourismus- und Hotelmarketing; Eventorganisation; Bewerbungs- und Präsentationstechnik; Beratungs- und Verkaufsgespräche; mit vielen Gastreferaten und Praxisbesuchen

Dauer

2 Semester, 140 Lektionen

NEU