

# VERKAUFS FACHLEUTE MIT EIDG. FACHAUSWEIS

PROJEKTMANAGEMENT MARKTFORSCHUNG MARKETING  
KOMMUNIKATION DISTRIBUTION SELBSTMANAGEMENT  
KOMMUNIKATION STATISTIK RECHNUNGSWESEN VERKAUF  
DUAL-LEARNING | PRÄSENZ+VIRTUELL



## HERZLICH WILLKOMMEN

Liebe Leserin, lieber Leser

Wir gratulieren Ihnen! Noch nicht zum erfolgreichen Abschluss, aber zu Ihrem Interesse, sich bei der SIMAKOM Managementschule weiter zu bilden.

Wir sind spezialisiert auf die Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Marketing, Verkauf, HR und Management. Durch die Konzentration auf diese Kernkompetenzen profitieren Sie von einer überdurchschnittlichen Fach- und Methodenkompetenz. Die hohen Erfolgsquoten an den eidg. Prüfungen und die Feedbacks der Studierenden bestätigen dies eindrücklich.

Erfolgsfaktoren sind die modulare Kursgestaltung, der Einsatz innovativer Lehr- und Lernsystemen, die Fachdozierenden der Höheren Berufsbildung, Gastreferenten zur Praxisvertiefung und die konsequente Vorbereitung auf die eidg. Prüfungen.

SIMAKOM ist Innovationsführer und bietet als erste Schule den Bildungsgang im dual-learning an. Profitieren Sie von der Kombination von virtuellem und physischen Präsenzunterricht.

Sind Sie noch unsicher, welche Weiterbildung für Sie die richtige ist? Besuchen Sie einen Infoabend oder vereinbaren Sie mit uns ein persönliches Beratungsgespräch.

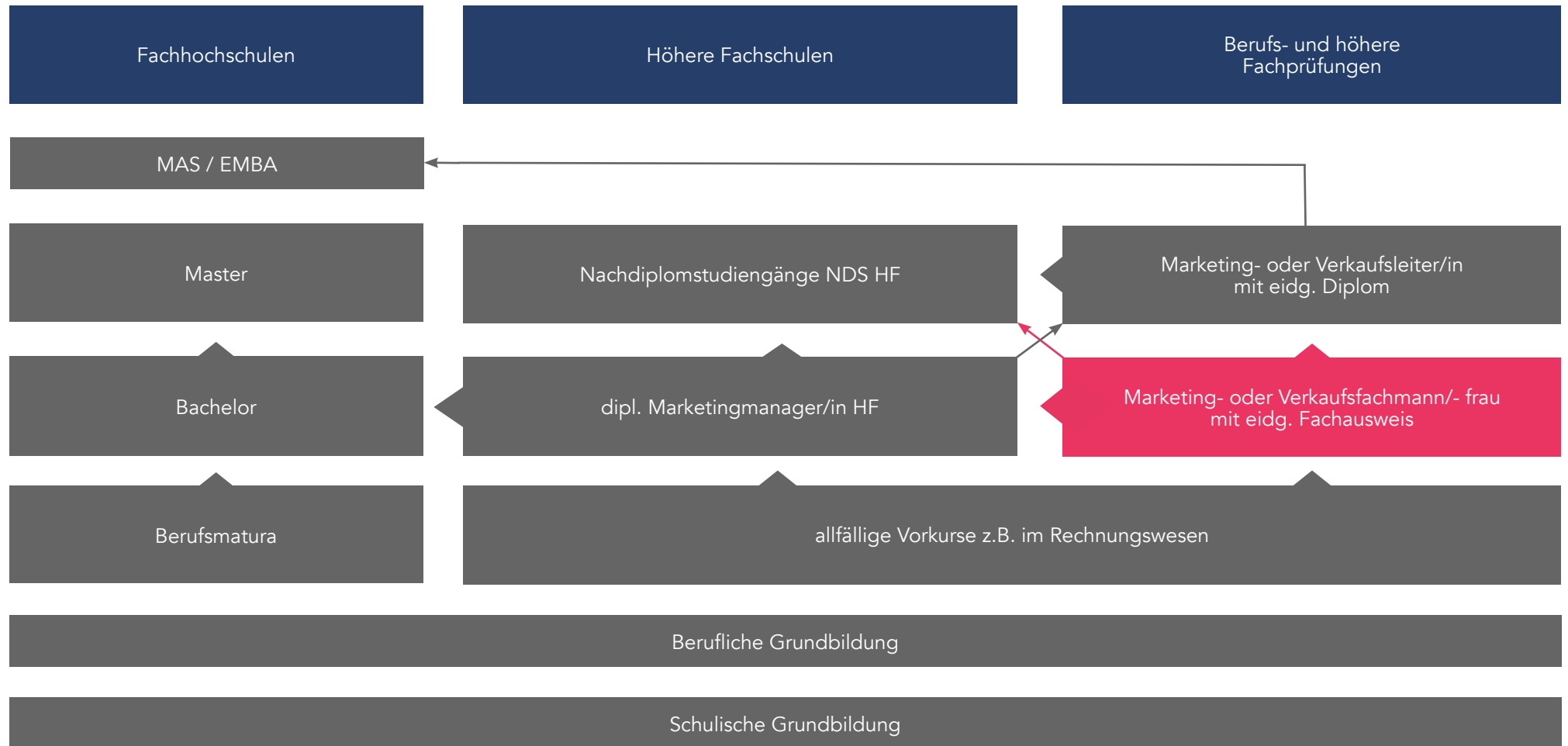
Wir freuen uns Sie persönlich kennen zu lernen.

Herzliche Grüße

Samuel Schorno  
Schulleitung

Interessieren Sie sich für Marketing, Verkauf, HR  
oder Management?  
Hier sind Sie richtig, denn wir machen nichts anderes!

# BILDUNGSSYSTEM SCHWEIZ

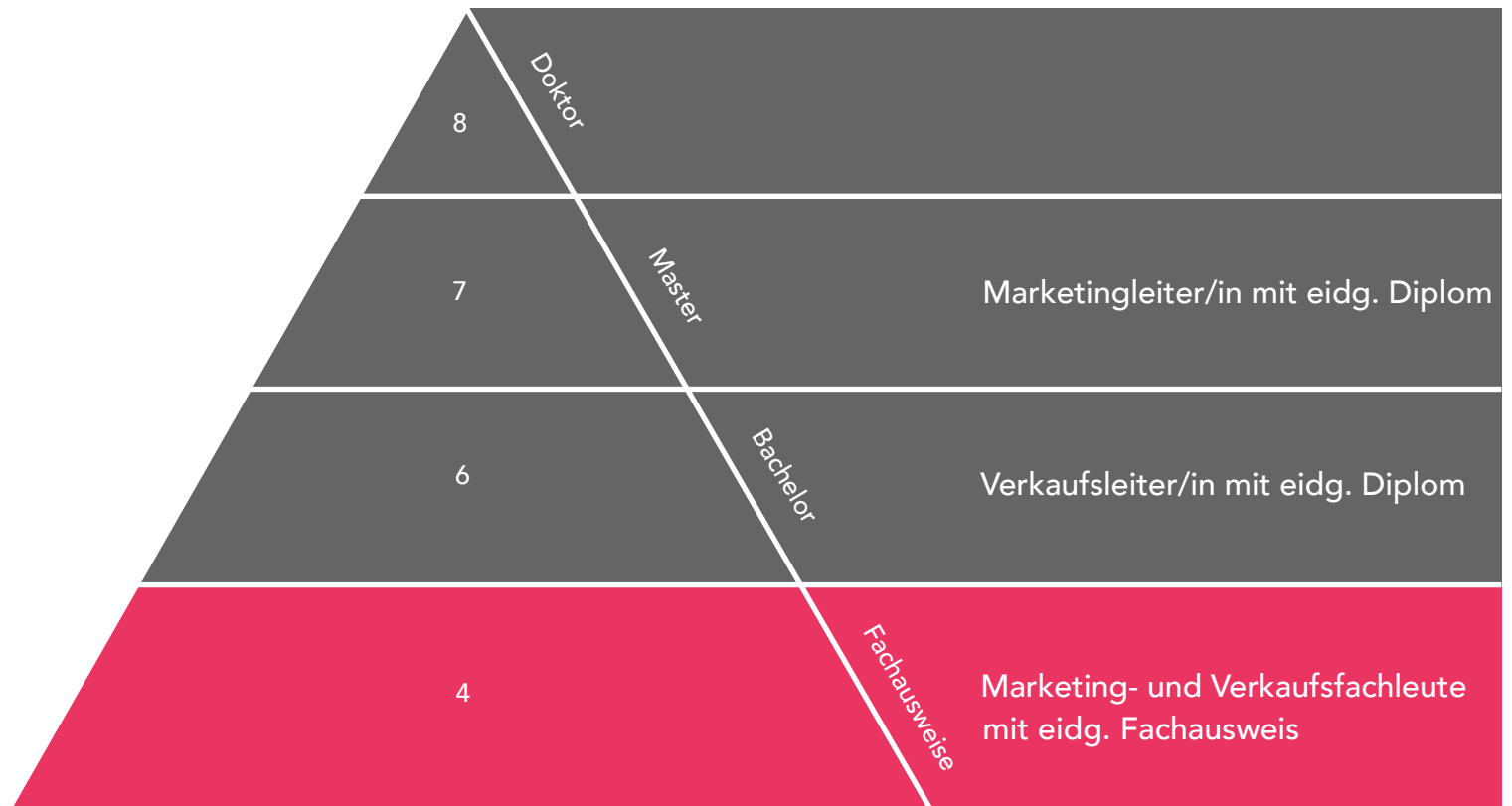


# EUROPÄISCHER QUALIFIKATIONSRAHMEN EQR

Der EQR (Europäischer Qualifikationsrahmen für Lebenslanges Lernen) ist ein Referenzrahmen für alle Abschlüsse. Er umfasst acht Referenzniveaus. Sein Hauptziel ist, Transparenz und bessere Vergleichbarkeit von Qualifikationen zu schaffen und so die Mobilität in Europa sowie das lebenslange Lernen zu fördern.

Der EQR dient als Übersetzungsinstrument. Dank ihm können Berufsbildungsabschlüsse international verglichen werden und Berufsbildungsabschlüsse und Hochschulabschlüsse orientierend verglichen werden.

Der Abschluss als Verkaufsleiter wird auf Niveau 6 eingestuft, wie auch alle Bachelorabschlüsse in der Schweiz. Der Abschluss als Marketingleiter wird sogar auf Niveau 7 eingestuft, wie alle Masterabschlüsse in der Schweiz.





„Lernen und Spass perfekt kombiniert, das steht für SIMAKOM. Dies lockert die Stimmung in der Klasse und motiviert, zusammen noch besser zu werden. Die Schulleitung und die Dozenten von SIMAKOM sind stets um das Wohl der Studierenden bemüht, hilfsbereit und lassen ihre jahrelange Erfahrung perfekt in den Unterricht einfließen.“

**Lukas Kneubühler,**  
Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis

## VERKAUFSFACHMANN/-FRAU MIT EIDG. FACHAUSWEIS JUNIOR SALES MANAGER

### Arbeitsgebiet

Die Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und für alle wirtschaftlichen Güterarten und übernehmen dabei von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben im Bereich des Verkaufs.

Sie gestalten und realisieren auf Basis definierter quantitativer sowie qualitativer Ziele den persönlichen Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen dieser Ziele in ihrem Verkaufsgebiet. Sie unterstützen die Verkaufsleitung in allen administrativen sowie koordinativen Aufgaben. Ausserdem pflegen und entwickeln sie selbst Kundenbeziehungen.

Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich auf alle Verkaufsprozesse, von der Erhebung und Analyse der Kundenbedürfnisse, über die Ausgestaltung der Marktleistungen und der Bearbeitung des Marktes bis hin zum Verkaufsabschluss und Massnahmen zur Kundenpflege, -bindung und -intensivierung.

### Berufsausübung

Verkaufsfachleute betreuen ihren Arbeitsbereich selbständig. Als entscheidendes Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden tragen sie grosse Verantwortung und beeinflussen massgeblich den Erfolg des Unternehmens. Sie repräsentieren das Unternehmen, pflegen einen regen Kontakt zu Kunden und agieren selbstständig.

### Beitrag des Berufes an Wirtschaft und Gesellschaft

Verkaufsfachleute tragen mit ihrer täglichen Arbeit zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens bei und leisten damit einen Beitrag zum volkswirtschaftlichen Wohlergehen. Ihre Handlungsweise ist geprägt von einer umweltbewussten und ressourcenschonenden Haltung.

## **Verkaufsfachleute sind befähigt...**

- von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte zu erstellen.
- Verkaufsprozesse mit der Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM administrativ sicherzustellen.
- Verkaufskontrollen durchzuführen und Berichte sowie Kundenofferten zu erstellen.
- Verkaufsinteraktionen umzusetzen, indem sie Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen führen.
- die Kundenbetreuung sicherzustellen, das Reklamationswesen zu betreuen und dabei das Unternehmen zu repräsentieren.
- bedürfnisorientierte Angebotsgrundlagen zu erstellen.
- eine operative Verkaufsplanung bis hin zu Tourenplänen und Entlohnungsgrundlagen auszuarbeiten.
- Verkaufsaktivitäten umzusetzen.
- Informationen über das Marktgeschehen mit den verschiedenen Marktteilnehmern zu erheben und zu analysieren.
- die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung zu realisieren.
- die Qualität stets zu sichern und bei Bedarf anzupassen.
- die einzelnen Instrumente der Kommunikation zu planen, zu vernetzen sowie umzusetzen und zu kontrollieren.
- die strategische und operative Distribution zu gestalten.
- sinnvolle Partnerschaften einzugehen, sowie die Distributions-Prozesse laufend zu optimieren.
- Informationen und Wissen zu sammeln und mittels geeigneten Arbeitstechniken, methodischen Kompetenzen und Projektmanagement-Know-how ihre Arbeit zielführend und effizient zu gestalten.

## **Zulassungsbedingung**

- Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufes mit mindestens 3-jähriger beruflicher Grundbildung
- Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule
- Diplom einer staatlich anerkannten mindestens 3-jährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule
- Maturitätszeugnis (alle Profile)

### **und**

- mindestens 2 Jahre einschlägige Berufspraxis

## **Vorabklärung Prüfungszulassung**

Die Prüfungszulassung kann vor Lehrgangsbeginn bei der Prüfungskommission abgeklärt werden. Das entsprechende Formular beziehen Sie direkt auf der Webseite von [suxxess.org](http://suxxess.org).

### **Verkaufsfachmann/-frau -> Zulassung**

Bei Fragen zur Vorabklärung oder zur Prüfungszulassung helfen wir Ihnen gerne weiter.

# ÜBERSICHT HANDLUNGSFELDER

|                           | MARKETINGFACHLEUTE  | VERKAUFSFACHLEUTE  |
|---------------------------|---|--|
| FACHRICHTUNG              | <p><b>HF6</b><br/>Konzepte erstellen</p> <p><b>HF7</b><br/>Digitales Marketing betreuen</p> <p><b>HF8</b><br/>Kommunikationsinstrumente realisieren</p>                             | <p><b>HF6</b><br/>Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen</p> <p><b>HF7</b><br/>Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen</p> <p><b>HF8</b><br/>Verkaufsinteraktion umsetzen</p> |
| ALLGEMEINE MODULE         | <p><b>HF2</b><br/>Analysen vornehmen</p> <p><b>HF3</b><br/>Marktleistung realisieren</p> <p><b>HF4</b><br/>Kommunikation gestalten</p> <p><b>HF5</b><br/>Distribution gestalten</p> |  |
| ÜBERFACHLICHE KOMPETENZEN | <p><b>HF1</b><br/>Selbst- und Projektmanagement betreiben</p>   |  |

Die Marketing- und Verkaufsfachleute werden in 8 Handlungsfeldern geprüft. Die Handlungsfelder HF 1 bis und mit HF 5 werden von den Marketing- wie auch von den Verkaufsfachleuten abgelegt und bilden die Grundlage. In den Handlungsfelder HF 6 bis und mit HF 8 findet die Spezialisierung statt.

# GEMEINSAME HANDLUNGSFELDER

## HANDLUNGSFELD 1:

### Selbst- und Projektmanagement betreiben

Die Fachleute wirken in Projekten mit, organisieren Meetings sowie Workshops und übernehmen in Teilprojekten auch Leitungsaufgaben. Im Arbeitsalltag setzen sie wirksame Arbeitstechniken ein. Sie verschaffen sich einen Überblick über die zu erledigenden Aufgaben und delegieren Tätigkeiten, die nicht selbst zu erledigen sind. Sie bauen sich strategisch ein Netzwerk innerhalb und ausserhalb des eigenen Unternehmens auf und pflegen dieses aktiv.

Die Fachleute reflektieren sich selbst und optimieren ihr Informationsmanagement laufend durch Schulungen und Fachliteratur. So stellen sie die Weiterentwicklung ihrer persönlichen Kompetenzen sicher. Darüber hinaus sorgen die Fachleute für den persönlichen Ausgleich und setzen bewusst Erholungsmassnahmen ein.

## HANDLUNGSFELD 2:

### Analysen vornehmen

Die Fachleute führen regelmässig, auch in Zusammenarbeit mit weiteren Personen oder spezialisierten Unternehmen Markt- und Situationsanalysen durch. Dabei erfassen sie die Entwicklung einer Marke, die Bedürfnisse und Zufriedenheit der Kunden, die Konkurrenz, die Umweltfaktoren, die Kundensegmentierung und den Handel, sowie die externen und internen Beeinflusser. Sie studieren relevante Studien, Marktdaten, Print- und Onlinemedien sowie Paneldaten und recherchieren gezielt im Internet.

Sie pflegen ihr persönliches und berufliches Netzwerk und führen persönliche Gespräche mit externen Fachspezialistinnen und Fachspezialisten, sowie mit Kundinnen und Kunden. Sie analysieren Kundenreklamationen sowie den Absatz-, Umsatz- und Gewinnverlauf. Die erhaltenen Daten werten sie aus, stellen Vergleiche an und visualisieren diese. Die Fachleute setzen die gewonnenen Erkenntnisse in konkrete Massnahmen um und besprechen sie nach Bedarf in Workshops oder stellen sie der vorgesetzten Person vor. Die Fachleute führen im Auftrag gezielt Benchmarking durch, indem sie regelmässige Vergleiche von vordefinierten Mitbewerbern anstellen. Sie interpretieren die Daten und leiten entsprechende Massnahmen ab.

## HANDLUNGSFELD 3:

### Marktleistung realisieren

Die Fachleute realisieren einen nachfrageorientierten und sich ergänzenden Angebotsmix. Sie prüfen die Ideen hinsichtlich Realisierbarkeit und Potentials auf dem Markt. Die Ergebnisse präsentieren sie den vorgesehenen Partnern bzw. Leistungsträgern, um diese dafür zu gewinnen. Die Fachleute stellen sicher, dass die Verkaufs- und Transportverpackungen alle Anforderungen erfüllen.

Die Fachleute formulieren kapazitäts-, kosten-, konkurrenz- und kundenorientierte Preisvorschläge zu Händen ihrer Vorgesetzten. Sie führen Preisdiskussionen mit den Kunden und entscheiden im Rahmen ihrer Kompetenz über allfällige Preisnachlässe. Sie führen regelmässige Qualitätskontrollen durch und leiten bei Abweichungen korrigierende Massnahmen ein. Sie engagieren sich zudem aktiv bei Mitarbeiterschulungen.

## HANDLUNGSFELD 4:

### Kommunikation gestalten

Die Fachleute planen aufgrund der aktuellen Verkaufszahlen und Rückmeldungen der Kunden die relevanten Kommunikationsinstrumente. Sie erstellen Konzepte und realisieren die verschiedenen Massnahmen. Bei der Umsetzung übernehmen die Fachleute eine aktive Rolle. Sie entwerfen massgeschneiderte Kundenbindungsmassnahmen, stellen diese vor internen und externen Gremien vor und setzen diese um. Die Fachleute wenden das CRM des Unternehmens im Alltag an und verwalten dieses im Rahmen der Kunden-Kontaktpflege.

## HANDLUNGSFELD 5:

### Distribution gestalten

Die Fachleute kümmern sich um die Fragestellung bezgl. der Auswahl der Vertriebsart und -form sowie der Vertriebskanäle für alle wirtschaftlichen Güter und in allen Branchen. Sie können die Attraktivität der Kanäle und Absatzstufen erheben bzw. bewerten. Dabei analysieren sie Distributionsprozesse und beherrschen Optimierungsmassnahmen. Die Fachleute evaluieren aufgrund von Kriterien verschiedene Arten von Partnerschaften, sowie mögliche Partner und erarbeiten für ihren Vorgesetzten daraus Vorschläge. Den Aufbau und die Pflege von Kooperationen und Partnerschaften erledigen sie selbständig und zielgerichtet.





Wir setzen alles daran, dass alle Studierenden die eidg. Prüfung bestehen.

Es ist uns aber genauso wichtig, dass wir Sie gut auf die beruflichen Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt vorbereiten und Ihnen das Rüstzeug für eine erfolgreiche Karriere vermitteln.

## HANDLUNGSFELDER VERTIEFUNG VERKAUFSFACHLEUTE

### HANDLUNGSFELD 6:

#### Verkaufsaktivitäten planen und Verkaufsprozesse betreuen

Die Verkaufsfachleute selektieren potenzielle Kunden, bereiten sich auf die Kontakte vor und realisieren Terminvereinbarungen sowie Kaltbesuche. Sie erheben die relevanten Angebotsgrundlagen beim Kunden, um diesem ein massgeschneidertes Angebot zu erstellen. Sie erkennen die erweiterten Kundenbedürfnisse und kreieren daraus ergänzende Angebote. Sie erstellen eine übergreifende Umsatz und Einsatzplanung. Die Verkaufsfachleute evaluieren geeignete Verkaufsmassnahmen, budgetieren und realisieren diese in Abstimmung mit der ganzheitlichen Verkaufsplanung.

Sie stimmen die Verkaufsziele auf die Entlöhnungssysteme ab, setzen diese um und sind für die entsprechenden Reports verantwortlich. Im After Sales Prozess stellen sie sicher, dass auch alle Kundenanliegen aufgenommen und bearbeitet werden.

### HANDLUNGSFELD 7:

#### Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen

Die Verkaufsfachleute führen Soll-Ist-Vergleiche über verschiedene Zielvorgaben und erarbeiten entsprechende Kontrollpläne. Sie interpretieren die Ergebnisse und stellen diese sinnvoll dar. Sie leiten daraus geeignete Massnahmen ab und realisieren diese nach Absprache mit den Vorgesetzten. Die Verkaufsfachleute betreuen die administrativen Verkaufsprozesse ganzheitlich und sind auch für die Pflege aller Aktivitäten im CRM verantwortlich.

### HANDLUNGSFELD 8:

#### Verkaufsinteraktion umsetzen

Die Verkaufsfachleute führen Kundengespräche durch. Sie präsentieren die Unternehmung sowie deren Leistungen in Abstimmung mit den Kundenbedürfnissen. Sie erstellen eine Bedarfsanalyse und schätzen die Erfolgchancen ein. Auf Basis eines Angebotes und gezielt aufbereitetem Nutzenargumentarium führen sie Verkaufsgespräche und Verhandlungen. Die Verkaufsfachleute entkräften dabei Einwände und erzielen den Verkaufsabschluss. Mit dem Kunden fixieren sie die Details der Auftragsabwicklung, welche sie selbst überwachen.



## STUDIENDESIGN

Um Sie optimal auf die eidg. Prüfung und Ihre Praxis vorzubereiten und Ihnen eine angenehme Lernatmosphäre zu bieten, gliedern wir die Ausbildung in verschiedene Stufen.

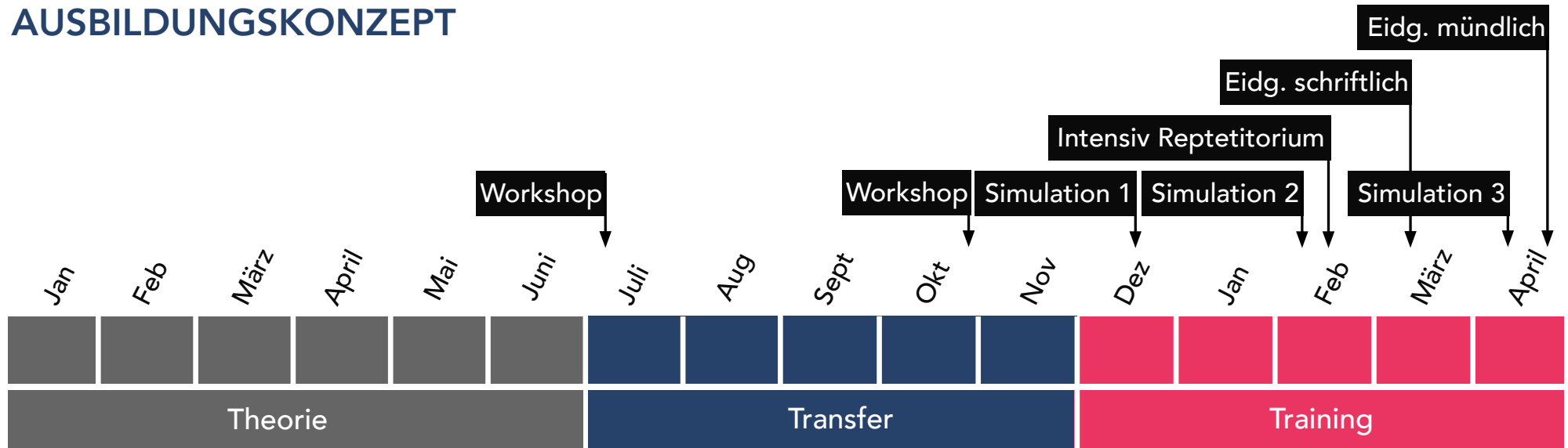


Wir machen Ihnen das Lernen so einfach wie möglich. Während dem Bildungsgang erhalten Sie Zugang auf unsere E-Learning-Plattform und haben via App immer alle Dokumente in Ihrer Hosentasche.

### Modular vernetzt

Der Lehrstoff wird in praxisgerechte Module aufgeteilt, welche eine zielgerichtete Vernetzung des komplexen Lehrstoffes ermöglichen.

# AUSBILDUNGSKONZEPT



## Theorie

Sie erarbeiten die Theorie für die Weiterbildung mit eidg. Fachausweis.

## Transfer

Sie wenden Ihre theoretischen Kenntnisse an konkreten Praxisbeispielen, Fallstudien und Transferaufgaben an.

## Training

Sie bereiten sich zielgerichtet auf die eidg. Prüfungen vor. Zu diesem Zweck nehmen Sie am Intensivrepetitorium und auch an den Simulationsprüfungen teil.

## Fächer

Damit die nötigen Handlungsfelder der eid. Prüfung abgedeckt sind haben Sie im Unterricht folgende Fächer:

- Selbstmanagement
- Projektmanagement
- Marketing
- Kommunikation
- Distribution
- Marktforschung
- Statistik
- Rechnungswesen
- Kommunikationsrecht
- Verkaufsaktivitäten



**90** Prozent des Erfolges hängt von den Vorbereitungen ab.  
**Lust am Lernen, hoher Praxisbezug und konsequente Vorbereitung auf die eidgenössische Prüfung - das ist unser Erfolgsrezept.**

## UNTERRICHT

Die Grundlagen werden durch Vorträge, Präsentationen und Lehrgespräche mit Praxisbeispielen der Dozierenden vermittelt.

### **Vernetzen**

Um den komplexen Lernstoff zu vernetzen, werden Sie von Fachdozierenden betreut. Zusätzlich wird der Lernstoff vertieft durch Gastdozenten, welche einzelne Lerninhalte verankern. Firmenbesuche fördern die Lust am Lernen zusätzlich.

### **Anwenden**

Sie lernen Arbeitsmethoden kennen, welche Ihnen erlauben, das Gelernte sofort in der Praxis anzuwenden. Trainiert wird anhand von Fallstudien und praktischen Beispielen.

### **Vertiefen**

Zur Unterstützung des Unterrichts werden Sie an Workshops teilnehmen. Dies bedeutet für Sie, sich vom Alltag zurück zu ziehen und in einer entspannten Lernatmosphäre den Stoff zu vertiefen und zu verankern.

### **Lust am Lernen**

SIMAKOM fokussiert sich darauf, den Lernstoff gehirngerecht zu vermitteln, die Studierenden zum Lernen zu motivieren und Lehrmethoden einzusetzen, welche das bildhafte Lernen unterstützen. Dadurch reduziert sich der Lernaufwand und Sie entwickeln die Lust am Lernen.

### **Intensivrepetitorium und Simulationsprüfungen**

Im Intensivrepetitorium wird der ganze Lernstoff in zwei Tagen nochmals repetiert und allfällige Lücken werden gefüllt. Ausserdem werden Simulationsprüfungen unter Realbedingungen in den schriftlichen sowie auch in den mündlichen Fächern durchgeführt. Dies hilft Ihnen sich an die Prüfungssituation zu gewöhnen und auch das Zeitmanagement in den Griff zu bekommen.



Wir vereinen das Beste aus beiden Unterrichtsarten. Das Resultat ist ein höchsteffizienter Unterricht und mehr Zeit für die wesentlichen Sachen.

## DUAL-LEARNING DER EFFIZIENTESTE UNTERRICHTSMIX

### Physischer Unterricht

Der physische Kontakt zu Dozierenden und Studierenden ist enorm wichtig und kann nicht vollständig durch einen virtuellen Unterricht ersetzt werden. Sie treffen sich durchschnittlich einmal pro Woche am Unterrichtsort Ihrer Wahl. Ca. 50 Prozent des Unterrichts findet physisch statt.

- + Physische, soziale Nähe
- + Hervorragend geeignet für Rollenspiele, Präsentationen
- + Kennenlernen auf persönlicher Ebene
- + Tapetenwechsel

### Virtueller Unterricht

Der virtuelle Unterricht findet bei uns einerseits über Microsoft Teams statt. Auf dieser Plattform können Unterlagen geteilt werden und es gibt einen Klassenchat. Andererseits arbeiten wir mit einem separaten Programm, welches unsere virtuellen Klassenzimmer abbildet. Sie sehen und hören den Dozierenden und auch Ihre Mitstudierenden in Echtzeit via Videochat. Ebenfalls können Sie zu jederzeit Fragen stellen und es gibt auch die Möglichkeit für Gruppenarbeiten in separaten digitalen Räumen zu arbeiten oder sich auszutauschen. Sie können sich auch ausserhalb der Unterrichtszeiten mit Ihren Mitstudierenden in einem virtuellen Raum treffen um zu lernen.

- + Zeitersparnis, da keine Anfahrtswege
- + Kostenersparnis für Anreise und evtl. Parkplätze
- + Schnelle Umsetzung und einfache Handhabung
- + Mehrdimensional mit Teams und virtuellen Klassenräumen

### Begleitetes Lernen

Im begleiteten Lernen werden die Studierenden im selbständigen, eigenverantwortlichen Lernen unterstützt.

# ORGANISATION

## Unterrichtszeiten

Die Unterrichtszeiten der verschiedenen Kursorte finden Sie auf [www.simakom.ch](http://www.simakom.ch).

## Ferien

Die Ferien richten sich im Normalfall nach den Schulferien der Kursorte. Ausgenommen bei Prüfungsvorbereitungen, Workshops und Prüfungen.

## Eidgenössische Prüfungen

Die eidg. Prüfungen finden einmal pro Jahr statt (März schriftlich / April mündlich).

## Investition / Finanzielle Unterstützung durch den Bund

Bildungsgänge, die auf eidgenössische Fachausweise und Diplome vorbereiten, werden vom Staat finanziell unterstützt. Sie finden die aktuellen Preise online auf [www.simakom.ch](http://www.simakom.ch).

## Anmeldung für Bildungsgänge

Die Anmeldung erfolgt online auf [www.simakom.ch](http://www.simakom.ch)

## Sind Sie noch unsicher, welche Weiterbildung die richtige für Sie ist?

Rufen Sie uns an, besuchen Sie einen Infoabend oder vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit uns.

# KURSORTE

## Luzern

Hochschule Luzern – Wirtschaft  
Zentralstrasse 9  
6003 Luzern

## Sursee

FOCUS Hotel  
Industriestrasse 3  
6210 Sursee

## Zofingen

Berufsschule Zofingen  
Bildungszentrum BZZ  
Strengelbacherstrasse 27  
4800 Zofingen

## Rotkreuz

Hochschule Luzern  
Surstoffi 12  
6343 Rotkreuz



Bildungsgänge, die auf eidgenössische Fachausweise und Diplome vorbereiten, werden vom Staat finanziell unterstützt. Sie finden die aktuellen Preise online auf [www.simakom.ch](http://www.simakom.ch).



Werden Sie ein Teil von SIMAKOM.  
Wir setzen alles daran, damit Sie mit  
Lust am Lernen Ihr persönliches Ziel erreichen.

# SIMAKOM MANAGEMENTSCHULE

## Spezialisierte Fachschule

SIMAKOM ist die spezialisierte Fachschule für Marketing, Verkauf, HR und Management. Durch die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen erreichen die SIMAKOM-Studierenden überdurchschnittliche Erfolgsquoten an den eidgenössischen Fachprüfungen.

## Unternehmenskultur

Wir pflegen eine offene Feedback-Kultur zwischen Studierenden, Dozierenden und Schulleitung. Die Umgangssprache ist «Du».

## Praxiserfahrene Dozierende

Die Qualität der Dozierenden ist ein erheblicher Bestandteil unseres Erfolges. Alle Dozierenden der SIMAKOM sind Spezialisten auf ihrem Gebiet und arbeiten in den Bereichen welche Sie auch unterrichten.

## Modernste Infrastruktur

Die Unterrichtsräume sind hell und mit modernster Technik ausgestattet. Alle Kursorte der SIMAKOM sind zentral und mit dem ÖV gut erreichbar und es befinden sich Parkplätze in der Nähe.

## eduQua zertifiziert

Das Label eduQua überprüft die Qualität von Weiterbildungsanbietern in der ganzen Schweiz. Das Zertifikat garantiert einen hohen Qualitätsstandard.



## AUSSERGEWÖHNLICHE ERFOLGE



**BESTE MARKETINGLEITERIN  
2023 DER SCHWEIZ**  
FLAVIA KUSTER, SIMAKOM



**BESTE VERKAUFSLEITERIN  
2023 DER SCHWEIZ**  
JASMIN KAUFMANN, SIMAKOM



**BESTE MARKETINGLEITERIN  
2021 DER SCHWEIZ**  
LARA ZURMÜHLE, SIMAKOM



**GRUNDLAGEN SCHRIFTLICH  
BESTE PRÜFUNG 2022**  
ANGELA NADLER, SIMAKOM



**INTEGRATIVE FALLSTUDIE ANALYSE  
BESTE PRÜFUNG 2018**  
MIRJAM STÖCKLI, SIMAKOM



**100% ERFOLGSQUOTE**  
MARKETINGFACHLEUTE 2023



**89% ERFOLGSQUOTE**  
MARKETINGFACHLEUTE 2022



**100% ERFOLGSQUOTE**  
MARKETINGLEITERINNEN 2021



**86% ERFOLGSQUOTE**  
MARKETINGFACHLEUTE 2020



**91% ERFOLGSQUOTE**  
MARKETINGFACHLEUTE 2019

## KONTAKT

SIMAKOM Managementschule  
Winkelriedstrasse 35  
6003 Luzern  
041 210 66 66  
info@simakom.ch

[www.simakom.ch](http://www.simakom.ch)

Unsere Geschäftsstelle befindet sich nur fünf Gehminuten vom Bahnhof Luzern entfernt.

Wenn Sie mit dem Auto unterwegs sind, parkieren Sie im Kantonalbankparking, im Parking Hirzenmatt oder im Bahnhof Parking.

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für ein persönliches Beratungsgespräch bei uns.

Wir freuen uns über einen Besuch von Ihnen.



[www.facebook.com/simakom.ch](https://www.facebook.com/simakom.ch)

Detaillierte Unterlagen zu den einzelnen Lehrgängen und Kursen, Daten der Infoabende und die aktuellen Preise finden Sie auf [www.simakom.ch](http://www.simakom.ch).



SIMAKOM

Managementschule  
Winkelriedstrasse 35  
6003 Luzern  
041 210 66 66  
[info@simakom.ch](mailto:info@simakom.ch)