

**DRILL[®] INTENSIV-
TRAINING**

Für eidg. Fachprüfungen

Eidg. dipl. Verkaufsleiter
Eidg. dipl. Marketingleiter

DRILL[®] Gesamtausbildung 2012/13
Detailinfos und Anmeldung

[Beide Berufsabschlüsse mit Europa-Zertifikat EMC]

■■■ Gesamtausbildung

Bereit für den nächsten Schritt?

Lieber Leser

Vielleicht stehen Sie täglich im direkten Kundenkontakt - der Verkauf ist Ihre Welt? Oder schlägt Ihr Herz ganz und gar im Takt des Marketings?

Wir bieten Ihnen die Gelegenheit, sich das höchste Schweizer Praxisdiplom im jeweiligen Fachgebiet zu holen. Ab nächsten Februar starten wir erneut mit der **DRILL® Gesamtausbildung** zum **eidg. dipl. Verkaufsleiter** und **eidg. dipl. Marketingleiter** 2013.

Alle Informationen rund um diese äusserst interessanten und nutzenbringenden Ausbildungen finden Sie in dieser Broschüre.

Machen Sie sich selbst ein Bild und dann entscheiden Sie sich - richtig.

Viel Erfolg - bei allem was Sie tun.

DRILL® by EXTRAKT Marketing



Roger Keller
Institutsleitung



Thies Bucher
Fachverantwortlicher

PS: Beide Berufsabschlüsse mit Europa-Zertifikat (EMC).

History

Seit der Gründung der EXTRAKT GmbH 1999 bieten wir unseren Kunden in zweierlei Hinsicht Nutzen:

Im Bereich Marketingberatung und -schulung unterstützen wir Firmenkunden aus verschiedensten Branchen bei ihrem Markterfolg. Wir erstellen Kommunikationskonzepte, planen und realisieren Radio- und TV-Spots, konzipieren Sponsoringaktivitäten, koordinieren sämtliche Teilaspekte der Markenführung, optimieren die Verkaufsplanung und trainieren die Verkaufsmitarbeiter.

Ergänzend zu diesen Firmendienstleistungen führen wir unter der Marke DRILL® Training ein Schulinstitut, das Studenten in sämtlichen Marketing- und Verkaufsausbildungen zum eidg. Fachausweis oder eidg. Diplom führt.

Durch diese Synergie zwischen Praxis und Prüfungsstoff bieten wir unseren Studenten und damit auch ihren Arbeitgebern einen wahrscheinlich einzigartigen Mehrwert: **Wir vermitteln nicht nur die prüfungsrelevante Theorie, sondern trainieren und festigen die praktische Anwendung dieses Fachwissens. Aus der Praxis, für die Praxis.**

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-------|
| Besondere Vorteile des DRILL® Trainings | 6 |
| Ausbildungsstruktur | 7 |
| Eidgenössisches Diplom / Europa-Zertifikat EMC | 7 |
| Kursaufbau / Prüfungsfächer | 8 |
| Eidg. dipl. Verkaufsleiter UND Marketingleiter? «Durchlässigkeit» ist Realität! | 8 |
| Lerninhalt der Prüfungsfächer | 9 |
| Kursaufbau / Grobzeitplan | 10 |
| Lehrplan / Lektionenbudget | 10 |
| Interne Prüfungen / Coaching | 11 |
| Prüfungszulassung (eidg. Prüfung) | 12 |
| Organisatorisches | 13 |
| Kurstage und -zeiten | |
| Terminplan / Übersicht | |
| Kursort / Lokalitäten | |
| Kursveranstalter / Ansprechpartner | |
| Leistungsübersicht | 14 |
| Investitionsübersicht | 15 |
| AGB | 15 |
| Anmeldung | 16 |
| Referenzen | 17-18 |
| Anfahrtsplan & Impressum | 19 |

Besondere Vorteile des DRILL® Trainings

☑ Kleinstgruppen

Die gesamte Vorbereitung auf die schriftlichen Prüfungen findet in Kleinstgruppen von 4 bis 9 Teilnehmern statt. Dies ermöglicht ein vollkommenes Eingehen auf jeden einzelnen Teilnehmer.

☑ Erfahrenes Dozententeam

Unser Dozententeam hat bis heute über 900 Teilnehmer für die eidg. Fachprüfungen fit gemacht und über 12 Jahre Erfahrung im Unterrichten von Marketing- und Verkaufsprofis. Lesen Sie im hinteren Teil dieser Broschüre, welche Erfahrungen Ihre Vorgänger mit dem DRILL® Training gemacht haben. Weitere Erfahrungsbereiche unter www.drill.ch/referenzen.

☑ Maximaler Praxisbezug

Nebst dem Führen des Schulinstituts ist die EXTRAKT GmbH für verschiedenste Firmen im Bereich Marketing- und Verkaufsberatung tätig. Durch den Einblick in unterschiedliche Unternehmensstrukturen und Problemlösungen im Vermarktungsbereich ist ein unvergleichlicher Praxistransfer garantiert. Von Anfang an setzen wir die gelernte Theorie in praxisnahen Fallübungen um. Wir investieren also unsere Hauptenergie in jenen Bereich, an dem Sie an den eidg. Prüfungen gemessen werden: Qualitativ und quantitativ hervorragende Fallstudienlösungen zu liefern.

☑ 20 Monate Ausbildungszeit

Gerade in verantwortungsvollen Positionen im Marketing oder Verkauf ist Zeit ein rares Gut. Der eigene Terminplan erlaubt es kaum, mehrmals die Woche zusätzliche Unterrichtsblocks einzuplanen. Dies ist der Grund für die Verlängerung der Ausbildungszeit von ursprünglich 14 auf nun 20 Monate. Nur so lassen sich Schule, Beruf und Familie unter einen Hut bringen.

☑ Detaillierte Fallstudienkorrekturen

Sie erhalten zu jeder Ihrer Lösungen eine mehrseitige, detaillierte Bewertung - damit Sie jederzeit ganz genau wissen, wo der eine oder andere Punkt verloren ging.

☑ Mehrtägiges, externes Intensivtraining

In der Schlussphase der Vorbereitung auf die schriftlichen Prüfungen führen wir ein dreitägiges, externes Intensivtraining durch. Während dieser DRILL® Klausur finden Intensiv-Repetitorien und 1:1 Diplomprüfungen statt.

☑ 1:1 Prüfungssimulationen

Wir spielen die Prüfungssituation mehrmals 1:1 durch: Original-Prüfungszeit, -Stoffinhalt, -Rahmenbedingungen, -Bewertung. Dadurch machen Sie sich bereits im Vorfeld mit dem «Ernstfall» vertraut, kennen die exakten Abläufe und entwickeln die notwendige Lösungs-Routine.

☑ Geschützter Downloadbereich

Sie erhalten von Beginn weg Ihre persönlichen Zutrittsdaten zum geschützten Downloadbereich unter www.DRILL.ch. Dort haben Sie Zugriff auf alle Fallstudien, Prüfungshilfen, Zusatzaufgaben, aktuellen Stundenpläne, News & Infos.

☑ Transparente Investitionsübersicht

Wir kennen keine Nachverrechnung für Fachbücher, 1:1 Prüfungssimulationen, das externe Intensivseminar (ausgenommen allfällige Hotelübernachtungen), die Diplomprüfungen, mögliche Zusatzlektionen, Pausen-Kaffe, Parkplatzgebühren etc. - sämtliche in dieser Broschüre aufgeführten Leistungen sind mit dem Teilnehmerbeitrag abgegolten.

Ausbildungsstruktur

Unser Schulinstitut bildet Fachleute auf sämtlichen Stufen im Bereich Marketing und Verkauf aus (MARKOM, Marketing- und Verkaufsfachleute, Marketing- und Verkaufsleiter).

In der Schweiz gilt das eidg. Verkaufsleiter-/ Marketingleiter-Diplom als höchster Abschluss im jeweiligen Fachbereich:

| | Marketing | Verkauf |
|-------------------------------------|---|-------------------------|
| Höhere Fachprüfung mit eidg. Diplom | Marketingleiter | Verkaufsleiter |
| | Spezialisierung Marketing | Spezialisierung Verkauf |
| | Marketing & Verkauf gemeinsame Module & Prüfungsfächer | |
| Berufsprüfung mit eidg. Fachausweis | Marketingfachleute | Verkaufsfachleute |
| Zulassungszertifikat MARKOM | MARKOM / Basisausbildung | |

Eidgenössisches Diplom / Europa-Zertifikat (EMC)

Sie schliessen Ihre Ausbildung mit dem Titel «Eidg. dipl. Verkaufsleiter», bzw. «Eidg. dipl. Marketingleiter» ab.

Neu können Sie Ihren Schweizer Diplomabschluss europäisch zertifizieren lassen (EMC). Mit der europäischen Zertifizierung werden Schweizer Bildungsabschlüsse in Marketing und Verkauf erstmals international vergleichbar und anerkannt. Die international anerkannten Europa-Zertifikate ergänzen den Schweizer Bildungsabschluss mit einheitlichen, international gängigen Berufsbezeichnungen. Die in der Schweiz erworbenen beruflichen Fähigkeiten werden dank desselben europäischen Rasters vergleichbar. Das erleichtert die Stellensuche im Ausland oder bei in der Schweiz tätigen internationalen Unternehmen:

| Eidg. Abschluss | EMC-Zertifikat / Titel | EQF-Niveau* |
|---|-------------------------------------|---------------------------|
| [Universitär / Promotion] | | 8 |
| Dipl. Marketingleiter/in | Marketing Director | 7 (Master-Stufe) |
| Dipl. Verkaufsleiter/in | Sales Director | 6 (Bachelor-Stufe) |
| Dipl. Marketingmanager/in HF | Marketing Manager | 4 |
| Marketingfachleute FA Verkaufsfachleute FA | Junior Marketing / Sales Manager | 5 |

*EQF = European Qualifications Framework, Einteilung in 8 Niveaus von Kenntnissen, Fertigkeiten und Kompetenzen von Berufsleuten.

Kursaufbau / Prüfungsfächer

Die Prüfungsfächer setzen sich aus Basis- und Vertiefungsfächern zusammen. Der Inhalt der Verkaufsleiter-Basisfächer ist identisch mit jenen der Marketingleiter. Geprüft werden die einzelnen Fachgebiete jeweils schriftlich, in Form von Praxisfallstudien, oder mündlich:

| | Verkaufsleiter | Marketingleiter | Prüfung | |
|-------------------|--|---|-----------|-----|
| Vertiefungsfächer | Verkaufsplanung, Distribution, Vertriebsmanagement | Strategisches Marketing | schriftl. | 4 h |
| | Marketing und Instrumente | Operatives Marketing | schriftl. | 4h |
| | Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling | Marktforschung und Informationsmanagement | schriftl. | 4h |
| | Verkaufsführung | Strategisches Management | mündl. | 30' |
| Basisfächer | Marketing: Grundlagen und Strategie | | mündl. | 30' |
| | Führung und Organisation | | schriftl. | 4h |
| | Unternehmensrechnung | | schriftl. | 2h |
| | Recht und VWL | | mündl. | 30' |

Auf dem Ausbildungsniveau von Verkaufs- und Marketingleitern ist **interdisziplinäres Lernen** und Anwenden von entscheidender Bedeutung. Dieser Anforderung wird unser Lehrplan in besonderer Weise gerecht. Fächerübergreifende Themen und Praxisbeispiele werden laufend miteinander verknüpft und so der Gesamtzusammenhang von Strategien und Konzepten aufgezeigt.

Eidg. dipl. Verkaufsleiter UND Marketingleiter? «Durchlässigkeit» ist Realität!

Das aktuelle Prüfungsreglement ermöglicht erfolgreichen Absolventen der einen Ausbildung, die **zweite Ausbildung zu absolvieren, ohne die Prüfung der vier Basisfächer nochmals ablegen zu müssen**. Konkret heisst das: Absolviert ein Kandidat z. B. die Prüfung zum eidg. dipl. Verkaufsleiter, kann er im Folgejahr den eidg. dipl. Marketingleiter abschliessen und legt dafür - sofern er in den vier Basisfächern mind. eine Note von 4.0 erzielt hat - lediglich die Prüfungen in den vier Vertiefungsfächern (Strategisches & operatives Marketing, Marktforschung & Informationsmanagement und Strategisches Management) ab.

Lerninhalt der Prüfungsfächer / Themenschwerpunkte

| |
|--|
| <p>Marketing: Grundlagen & Strategie / Marketing und Instrumente / Operatives Marketing / Strategisches Marketing</p> <p>Operative Marketingkonzepte, Preis- und Konditionensysteme, Preisbildung, Kommunikationsmix, Markteinführung neuer Produkte, Marketinganalyse und -planung, Erfolgspotenziale analysieren, Marketingaudits, Konsumgüter-, Industriegüter- und Dienstleistungsmarketing, internationales Marketing, Markenpolitik und Markenführung, Marketingbudgetierung und -kontrolle.</p> |
| <p>Führung und Organisation</p> <p>Grundlagen Mitarbeiterführung, Führungsstile, Führungstechniken, Mitarbeitermotivation, Personalmanagement, Lohn- und Anreizsysteme, Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen, Personalrekrutierung, Selbst- und Fremdbeurteilung, Schulungskonzepte, Einsatz von externen Referenten und Beratern, unternehmensinterne Kommunikation Organisationsformen im Marketingbereich (Produktmanagement, Key Account Management), Aufbauorganisation, Prozessorganisation, Projektmanagement und -controlling.</p> |
| <p>Unternehmensrechnung</p> <p>Grundlagen Finanz- und Betriebsbuchhaltung, Bestimmungen des OR, Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung, Gewinngrößen (EBITDA, EBIT, EBT), Umsatzkosten- und Gesamtkostenverfahren, Kostenrechnungssysteme, BAB, Kalkulationsverfahren, Margenzuschläge, Rechnungslegungsstandards, statische und dynamische Investitionsrechnungen, Konzernrechnung.</p> |
| <p>Recht und VWL</p> <p>Rechtsordnung, Grundzüge des Handels- u. Gesellschaftsrecht (ZGB, OR, SchKG), Grundlagen des Immaterialgüterrechts, Urheberrecht, Markenschutzgesetz, kommerzielles Kommunikationsrecht, Konsumkreditgesetz, Produktheftpflichtgesetz, Datenschutzgesetz, Kartellrecht, Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, Vertragsrecht. Mikroökonomie: Angebot und Nachfrage, Marktformen, Preiselastizitäten, Makroökonomie: Grundstruktur der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, Wirtschaftskreislauf, Konjunktur, Wirtschaftspolitik, Geldpolitik, Inflation, Staatsquote und Verschuldung, Zahlungsbilanz, beschäftigungspolitische Massnahmen.</p> |
| <p>Verkaufsplanung, Distribution, Vertriebsmanagement</p> <p>Verkaufsplanung, Key Account Management, Kundenbindung, CRM, Distributionskonzepte, Exportkonzepte, Länderprioritäten, Optimierung der Exportresultate, Kooperationsmodelle, Verkaufsanalysen, strategisches Verkaufskonzept.</p> |
| <p>Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling</p> <p>Verkaufs- und Distributionscontrolling, Frühwarnsysteme für den Verkauf, Reviews und Audits, Forecast, Erfolgsanalysen, Reportings, Management-Informationssysteme MIS, Vertriebs-Informationssysteme VIS, Zusammenarbeit mit Controllern.</p> |
| <p>Verkaufsführung</p> <p>Führungskonzepte und -instrumente im Verkauf, Weiterbildung/ Schulung im Verkauf, Lohnsysteme/ Anreizsysteme, Informationssysteme/ Sitzungen und Reporting, Verkaufsorganisation.</p> |
| <p>Marktforschung und Informationsmanagement</p> <p>Grundlagen der Marktforschung, Erhebungsarten, Informationssysteme, Gestaltung und Anwendung von Systemen und Instrumenten des Informationsmanagement, Informationssysteme (MIS/ MMIS/ CRM), Datenanalyse mittels Statistik und Darstellungsmethoden.</p> |
| <p>Strategisches Management</p> <p>Marktpositionen, Erklärungsmodelle, Wettbewerbsvorteile, Unternehmensstrategien, strategische Analyse, Planung, Kontrolle und Umsetzung, Geschäftsfelder und -einheiten, Unternehmenskultur, Strategieimplementierung, Unternehmensstrategie und Businessplan, Balanced Scorecard, Innovationsmanagement.</p> |

Kursaufbau / Grobzeitplan

Die DRILL® Gesamtausbildung erstreckt sich über rund 20 Monate und ist in vier Lernmodule unterteilt:

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|---|----------|----------|----------|--|----------|----------|--|
| 02 12 | 03 12 | 04 12 | 05 12 | 06 12 | 07 12 | 08 12 | 09 12 | 10 12 | 11 12 | 12 12 | 01 13 | 02 13 | 03 13 | 04 13 | 05 13 | 06 13 | 07 13 | 08 13 | 09 13 | 10 13 | |
| Grundlagen-Block | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | Vertiefungs-Block | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | Intensivtraining Schriftliche Prüfung | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | Intensivtraining Mündliche Prüfung | | | |

Grundlagen-Block

Ziel: Die Studenten beherrschen sämtliche notwendigen theoretischen Grundlagen.

Vertiefungs-Block

Ziel: Die Studenten können die erlernten Grundlagen in praktischen Problemstellungen anwenden und beherrschen den vermittelten Stoff der weiter führenden, fachspezifischen Disziplinen.

Prüfungsvorbereitung schriftlich

Ziel: Die Studenten verfügen über die notwendige Fachkenntnis und Lösungsroutine, um die schriftlichen, eidg. Prüfungen zu bestehen.

Prüfungsvorbereitung mündlich

Ziel: Die Studenten verfügen über die notwendige Fachkenntnis, Lösungsroutine und Prüfungstechnik, um die mündlichen, eidg. Prüfungen zu bestehen.

Lehrplan / Lektionenbudget

Um sämtliche Block-Ziele zu erreichen ist nachfolgendes Lektionenbudget für den Präsenzunterricht vorgesehen:

| Block | Zeitraum | Anzahl Monate | Anzahl Lektionen |
|-------------------------------------|---------------------|------------------|---------------------|
| 1. Grundlagen-Block | Feb 2012 - Sep 2012 | 8 | 160 |
| 2. Vertiefungs-Block | Okt 2012 - Mrz 2013 | 6 | 130 |
| 3. Prüfungsvorbereitung schriftlich | Apr 2013 - Jul 2013 | 4 | 90 |
| 4. Prüfungsvorbereitung mündlich | Aug 2013 - Okt 2013 | 2 | 60 |
| [Änderungen vorbehalten] | | 20 | 440 |

Interne Prüfungen / Coaching

Wir verfolgen gemeinsam und permanent die individuelle Lernentwicklung und den jeweils erreichten Kenntnisstand unserer Studenten. So ist es uns möglich, während der gesamten Ausbildungszeit unterstützend auf das Lernziel hin einzuwirken.

Blockprüfungen

Jeder der vier Ausbildungs-Blocks wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen.

Diplomarbeiten

Während der Ausbildung erhalten Sie den Auftrag, unterschiedliche, äusserst praxisorientierte Diplomarbeiten zu erstellen.

Kurztests

Während der gesamten Ausbildung werden thematisch gegliederte Kurztests durchgeführt.

Coaching

Wir geben Ihnen während des Lehrgangs mehrmals ein persönliches Direkt-Feedback im «4-Augen-Gespräch». Dabei besprechen wir unsere Einschätzung Ihres jeweils aktuellen Kenntnisstandes und Ihre persönliche, weitere Lernplanung.

Fallstudientraining

Sie werden während Ihrer Ausbildung verschiedenste Fallstudien lösen. Diese Lösungen werden von uns im Detail bewertet. Die mehrseitigen Bewertungen geben Ihnen Aufschluss über jeden Punkteabzug, Lösungs-Tipps für die nächste Fallstudie, eine Einschätzung Ihres aktuellen Kenntnisstandes und Hinweise auf allfällige Schwachpunkte. Nebst diesen Einzelbewertungen erhalten Sie jeweils einen detaillierten Lösungsvorschlag zu den einzelnen Fallstudien.

Diplomprüfung schriftlich

Wir werden uns kurz vor den schriftlichen Prüfungen für ein dreitägiges Intensivtraining in ein Seminarhotel zurückziehen und uns während dieser Tage ausschliesslich mit dem Prüfungstraining auseinandersetzen. Wir führen diese DRILL® Klausur bereits seit Jahren mit grossem Erfolg durch und haben betreffend der so erreichten Prüfungsbereitschaft aussergewöhnliche Resultate erzielt. Nebst dem Brush-up-Training werden Sie unter «Ernstfallbedingungen» die anstehenden Prüfungstage 1:1 durchspielen und anspruchsvollste Diplom-Fallstudien lösen.

Diplomprüfung mündlich

Hier liegt der Schwerpunkt im Vermitteln der Prüfungstechnik und der Durchführung von 1:1 Prüfungssimulationen. Dazu stehen uns unzählige Original-Fragen und Vorgängerfeedbacks der letzten Jahre zur Verfügung, so dass Sie unter objektivsten Bedingungen die Prüfungsreife erlangen. Der finale Durchgang dieser Simulationen wird als interne Diplomprüfung gewertet.

Prüfungszulassung (eidg. Prüfung)

Zulassungsbedingungen **Verkaufsleiter**

| | |
|---|---|
| Einen der nachfolgenden Abschlüsse | Einen der nachfolgenden Abschlüsse |
| <ul style="list-style-type: none"> • Marketingfachleute FA • Verkaufsfachleute FA • Diplom einer Höheren Fachprüfung, einer Höheren Fachschule, einer Hochschule | <ul style="list-style-type: none"> • 3jährige Berufsausbildung • 2jährige Verkaufsausbildung • Handelsmittelschule • Matura |
| UND | UND |
| 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Verkauf | 6 Jahre Praxis im Verkauf, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion |

Zulassungsbedingungen **Marketingleiter**

| | |
|---|--|
| Einen der nachfolgenden Abschlüsse | Einen der nachfolgenden Abschlüsse |
| <ul style="list-style-type: none"> • Marketingfachleute FA • Verkaufsfachleute FA • Diplom einer Höheren Fachprüfung, einer Höheren Fachschule, einer Hochschule | <ul style="list-style-type: none"> • 3jährige Berufsausbildung • Handelsmittelschule • Matura |
| UND | UND |
| 3 Jahre Praxis in einer Kaderfunktion im Marketing | 6 Jahre Praxis im Marketing, davon 3 Jahre in einer Kaderfunktion |

Organisatorisches

Kurstage und -zeiten

Stammtag: Samstag oder Sonntag, 08:30h - 14:30h

Ab dem Vertiefungs-Block werden vereinzelt Stammtage durch 3-Tages Intensivblocks ersetzt.

Terminplan / Übersicht

| Ausbildungsschritt | Termin |
|---|---------------------|
| Ausbildungsstart / Kick-off Start Grundlagen-Block | Februar 2012 |
| Start Vertiefungs-Block | Oktober 2012 |
| Anmeldung eidg. Prüfung | März 2013 |
| Start Prüfungsvorbereitung schriftlich | April 2013 |
| DRILL® Klausur / Diplomprüfung intern | Juli 2013 |
| Eidg. Prüfung schriftlich (Basel) | August 2013 |
| Start Prüfungsvorbereitung mündlich | August 2013 |
| Diplomprüfung intern, mündlich | September 2013 |
| Eidg. Prüfung mündlich (Bern) | Oktober 2013 |
| Diplomfeier SMC (Interlaken) | November 2013 |

[Änderungen vorbehalten / def. Daten gem. SMC]

Kursort / Lokalitäten

Das DRILL® Training findet in unseren Kursräumlichkeiten an der
Forchstrasse 399 in 8008 Zürich statt.

(Nähe Balgrist, vis-à-vis 11er-Tram-Endstation Rehalp / Anfahrtsplan: Seite 19)

Gratis-Parkplätze: Sa & So ganzer Tag, Mo-Fr ab 17:00h

Kursveranstalter / Ansprechpartner

DRILL® Training by EXTRAKT GmbH | Marketingberatung & -schulung | Roger Keller

Korrespondenz Postfach 35, 8126 Zumikon

Schulungsräume Forchstrasse 399, 8008 Zürich

Telefon 044 919 0473 Fax 044 919 0474

Mobile 079 631 2843 eMail keller@drill.ch

Schulleitung Roger Keller, keller@drill.ch

Fachverantwortlicher Thies Bucher, bucher@drill.ch

eidg. diplomierter Betriebswirtschafter HFW
Marketingplaner mit eidg. Fachausweis

Anmeldung

Via Anmeldeformular im hinteren Teil dieser Broschüre. Nach Anmeldungseingang erhalten Sie von uns eine Teilnahmezusage, welche in der Reihenfolge der Anmeldungen vergeben wird.

Leistungsübersicht

Die DRILL® Gesamtausbildung für Verkaufs-/ Marketingleiter umfasst folgende Leistungen:

| | |
|---|-----------------|
| Unterrichtsleistungen / Präsenzunterricht während: | ≈ 20 Monate |
| Anzahl Lektionen / Lektionenrahmen | ≈ 440 Lektionen |
| Erfahrung: Anzahl bisheriger Studenten in Marketing- & Verkaufsausbildungen | ≈ 900 Studenten |
| Dozentenerfahrung in der Ausbildung von Marketing- und Verkaufsprofis | ≈ 13 Jahre |
| Lernen in der Kleinstgruppe | ☑ inklusive |
| Dozenten mit Leistungsausweis in der Berufspraxis | ☑ inklusive |
| Ausgeprägte Verbindung zwischen Theorie und Praxis | ☑ inklusive |
| Abklärung der Zulassung an die eidg. Prüfungen via Prüfungskommission | ☑ inklusive |
| Abgabe eigen erstellter und eidg. Vorjahresfallstudien | ☑ inklusive |
| Detaillierte Fallstudienbewertungen | ☑ inklusive |
| Dreitägiges Intensivtraining auf die schriftlichen Prüfungen (DRILL® Klausur) | ☑ inklusive |
| Detaillierte Musterlösungen | ☑ inklusive |
| Zugriff auf sämtliche Fachunterlagen im geschützten Downloadbereich | ☑ inklusive |
| Sämtliche Fachbücher | ☑ inklusive |
| Sämtliche Fachunterlagen | ☑ inklusive |
| Blockprüfungen als Abschluss jedes Lernmoduls | ☑ inklusive |
| 1:1 Prüfungssimulationen | ☑ inklusive |
| Bewertung der Diplomarbeiten | ☑ inklusive |
| Persönliches Coaching in «4-Augen-Gesprächen» | ☑ inklusive |
| Schriftliche 1:1 Diplomprüfung | ☑ inklusive |
| Mündliche 1:1 Diplomprüfung | ☑ inklusive |
| Fachdiplom bei bestehen der internen Diplomprüfung | ☑ inklusive |
| Maximales Engagement der Dozenten | ☑ inklusive |
| Gratisparkplätze an Wochenenden und abends | ☑ inklusive |
| Pausenkaffee, Mineralwasser während der Unterrichtsstunden | ☑ inklusive |
| Notizmaterial | ☑ inklusive |
| Freier Internetzugang in den Kurslokalitäten | ☑ inklusive |

Investitionsübersicht

[Bitte fordern Sie die komplette Kursbroschüre an: keller@drill.ch]

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Kursgebühr: Die Kursgebühr ist jeweils vor Kursbeginn fällig und zahlbar. Die Kursgebühr kann nach Vereinbarung auch in Monatsraten entrichtet werden, zahlbar ab 25. des Monats vor Kursbeginn. Wird der Ratenmodus nicht eingehalten, wird das restliche Kursgeld sofort zur Zahlung fällig. Bei verspäteter Zahlung wird ab Fälligkeit ein Verzugszins in Rechnung gestellt.

Rücktritt vom Kursvertrag: Bei nachträglicher Abmeldung bis 12 Wochen vor Ausbildungsstart (Kick-off) durch den Teilnehmer, annullieren wir die entsprechende Kursanmeldung. Bei Abmeldung bis 4 Wochen vor Ausbildungsstart wird eine Annulationsgebühr von 30% der Gesamtkursgebühr fällig. Bei kurzfristigerer Abmeldung oder Abbruch der Ausbildung ist die gesamte Kursgebühr geschuldet. Eine Kündigung hat durch eingeschriebenen Brief auf Ende des laufenden Monats zu erfolgen. Erfolgt die Abklärung der Prüfungszulassung vor Ausbildungsstart durch den Kursveranstalter und wird die Zulassung des Teilnehmers durch die Prüfungskommission verweigert, kann der Teilnehmer gegen Entrichtung einer Abklärungsgebühr von CHF 300 vom Vertrag zurücktreten.

Kursausschluss: Teilnehmer, welche nicht den nötigen Einsatzwillen für den Prüfungserfolg an den Tag legen, können durch den Veranstalter der DRILL® Gesamtausbildung ausgeschlossen werden. Der Teilnehmerbeitrag wird dann pro Rata abgerechnet, bzw. zurückvergütet.

Unterrichtsabsenzen: Es erfolgen weder Rückerstattung des Kursgeldes noch Nachholkationen bei Fernbleiben des Unterrichtes durch beispielsweise Ferien, Krankheit, Militärdienst, berufliche Belastung oder persönlichen Absenzen.

Durchführung: Die Schulleitung behält sich vor, bei ungenügender Teilnehmerzahl Kurse abzusagen oder zu verschieben.

Klassengrößen: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Sollten einzelne Klassen zu grosse oder zu kleine Teilnehmerzahlen aufweisen, können Anmeldungen zurückgestellt bzw. Klassen zusammengelegt werden.

Schulmaterial: Die für den jeweiligen Kurs notwendigen Schulbücher und Unterlagen sind in den Kursgebühren inbegriffen. Die Anschaffung eines Taschenrechners ist Sache der Teilnehmer.

Fallstudien: Die für einzelne Lehrgänge notwendigen Fallstudienlösungen und Aufgaben sind auf den vereinbarten Termin im Original zu übergeben oder per Post einzusenden. Fallstudienlösungen und Aufgaben, die zu spät oder per eMail bzw. Fax eintreffen werden nicht bewertet.

Interne Diplomprüfung: Jeder Kursteilnehmer hat Anspruch auf eine 1:1 Diplomprüfung (schriftlich & mündlich, gem. eidg. Reglement), sofern er mind. 80% der als Hausaufgaben aufgegebenen Arbeiten termingerecht zur Bewertung eingereicht und mind. 80% des Präsenzunterrichtes absolviert hat.

Kursbestätigungen werden auf Ihren Wunsch und nach Besuch von mindestens 80 % der Kurslektionen ausgestellt. Über die Vergabe von Kursdiplomen entscheiden die Detailbestimmungen der einzelnen Lehrgänge.

Externe Prüfungen: Die Schule lehnt im Zusammenhang mit externen Prüfungen jegliche Haftung ab. Gebühren für externe Prüfungen und allf. europäische Zertifizierung (EMC) des Berufsabschlusses sind im Kursgeld nicht enthalten.

Marken- und Urheberrecht: DRILL® Intensivtraining ist markenrechtlich, der Inhalt sämtlicher DRILL® Fachunterlagen urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren und die Weitergabe von DRILL® Fachunterlagen sind ohne schriftliche Genehmigung der Schulleitung untersagt. Kursteilnehmer, welche diese Bestimmungen missachten oder rechtswidrige Tätigkeiten begehen, werden für den entstandenen Schaden haftbar gemacht und können ohne Rückerstattung der Studiengebühren von den DRILL® Kursen ausgeschlossen werden.

Haftpflicht- und Unfallversicherung ist Angelegenheit der Teilnehmer.

Änderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen bleiben vorbehalten.

Gerichtsstand ist Zumikon. Zur Anwendung gelangt das schweizerische Recht.

Anmeldung

Hiermit melde ich mich an folgende DRILL® Gesamtausbildung an:

- Lehrgang zum eidg. dipl. Verkaufsleiter 2012/13
- Lehrgang zum eidg. dipl. Marketingleiter 2012/13

Vorname Name

Geburtsdatum

Privatadresse Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Tel P

eMail P

Handy

Firmenadresse Firma

Zusatz

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Tel G

eMail G

Derzeitige Funktion

Korrespondenz an Privatadresse Firmenadresse

Rechnung an Privatadresse Firmenadresse
 Einmalzahlung Ratenzahlung

Datum Unterschrift

Referenzen [Auszug, weitere Referenzen unter www.drill.ch]

«Hallo Roger. Gerne möchte ich dir Feedback auf unsere gemeinsame Verkaufsleiter DRILL-Zeit geben: Schriftliche Vorbereitungen: Hier stellt DRILL „das Licht am Ende des Tunnels“ dar und holt nochmals alles aus einem raus +++ fordert, fördert auf höchstem Niveau – keine Schule kann hier mithalten +++ schafft endlich Überblick und liefert Zusammenhänge, welche einem während der gesamten Schulzeit nicht klar wurden +++ motiviert nochmals alles zu geben +++ liefert endlich persönliches, individuelles und sehr konkretes Feedback auf die eigenen Fallstudien +++ Rechnungswesen – schier unglaublich wie leicht es dann doch sein kann – nach langer Zeit, FINALLY ein Dozent mit Herzblut und Verstand! den Teilnehmenden die Angst vor den endlos und zum Teil unwirklich erscheinender Theorie zu nehmen und diese in Anwendung ummünzen zu können! +++ hat engagierte, stets hochmotivierte Dozenten mit langjähriger Erfahrung, die effektiv wissen, wovon sie sprechen +++ DRILL lebt vor allem vom extrem weiterentwickelten Pioniergeist von Roger Keller, dessen Ziel es ist, aus JEDEM das Beste rauszuholen, der Teilnehmende muss es nur wollen und sich drauf einlassen! Mündliche Vorbereitungen - eine Sensation: Vor allem Marketingkommunikation und VWL – der HAMMER, was Thies Bucher und Roger Keller hier nochmals leisten +++ obwohl man auf dem Zahnfleisch nach Zürich fährt, weiss man bereits nach der ersten halben Stunde des Unterrichts, dass es sich lohnt aufzustehen +++ auch hier – Roger Keller ist einer der wenigen Koryphäen auf dem Fachgebiet der Marketingkommunikation, Mitarbeiterführung und Rhetorik, die in der Lage sind das Erlebte und die eigene Erfahrung gepaart mit Fachkompetenz an die Schüler zu transportieren!! Es hat effektiv stets Riesenfreude gemacht, vor allem an den Marketingstrategien-Tagen, VK-Planung, MaFü&S, Kommunikation und Rhetorik endlich einen Dozenten zu haben, der einem den Überblick verschafft und dort ansetzt, wo die Defizite der Teilnehmenden sind, unabhängig von den Fächern!! In Recht und VWL kann ich mein Feedback nur wiederholen, ohne Deine Zusammenfassung zum Thema Recht und Dein sensationellen Heft für die mündliche Vorbereitung wären wir völlig aufgeschmissen gewesen!! Ein enormer Wettbewerbsvorteil gegenüber allen Schulen (die meisten sind hier absolut auf Grundeis gelaufen!). KOMPLIMENT – Ich möchte die DRILL Zeit auf keinen Fall missen, die Investition DRILL Intensivtraining lohnt sich!!! Herzliche Grüsse, Hanne aus Interlaken, Eidg. dipl. Verkaufsleiterin. PS: Hier noch meine Noten in den Mündlichen: Rechtskunde: 5.5, Mitarbeiterführung und -schulung: 5.0, VWL: 5.0, Rhetorik und Präsentationstechnik: 4.5, Marketingkommunikation: 5.5»

«Lieber Roger, lieber Thies. Auch ich möchte nicht einfach so von der Bildfläche verschwinden, sondern mich doch nochmals ganz ganz ganz herzlich bedanken für Euer Engagement, für das Feuer, das Ihr uns gegeben habt, für den Enthusiasmus, der stets sein Ziel gefunden hat und für die kritischen Bemerkungen motivierend verkleidet! Ich finde Euch zwei als Dozenten eine Wucht und ein absolutes Must um wirklich «etwas relaxt» - sofern das möglich ist - in die Prüfungen zu gehen. Es hat vieles an Zeit und natürlich auch Geld gekostet, war aber in meinen Augen genau diese Zeit und dieses sinnvoll investierte Budget, das bei mir das i-Pünktchen vom dure-cho bewirkt hat ... ich habe es tatsächlich geschafft und bin wirklich unheimlich dankbar. Ich weiss, ohne eigenes Engagement und Kraft und und und würde es nie gehen, aber ohne Euch hätte mir auch mein eigenes Zutun nicht wirklich das Ziel gebracht. SOOO habe ich es schaffen können und bin eine der wenigen Frauen in der Schweiz mit dem Titel «eidgenössisch diplomierte Verkaufsleiterin»! Herzlichen Dank und irgendwann sieht man sich wieder ... so ist es im Leben! Weiterhin viel Erfolg wünscht Gabriela aus Brüttsellen, Eidg. dipl. Verkaufsleiterin»

EXTRAKT GMBH
Herr Roger Keller
Postfach 35
8126 Zumikon

Schenken,

Mein Prüfungserfolg als eidg. dip. Verkaufsleiter / Referenz

Lieber Roger

Nach einigen sehr intensiven und anstrengenden Monaten der Prüfungsvorbereitung zum Verkaufsleiter, scheint es mir wichtig, die vergangene Zeit nochmals zu analysieren.

Bei dieser Analyse, stösst man schnell auf die Firma Extrakt GmbH in Zumikon, resp. auf Roger Keller. Er verstand es, systematisch und in kurzer Zeit meine Wissenslücken aufzudecken und anhand dieser Lücken, ein für mich speziell zugeschnittenes Lernprogramm auszuarbeiten, welches zum Prüfungserfolg führte. Aus dieser Zeit mit Roger Keller, möchte ich speziell zwei Punkte hervorheben.

- Grösster persönlicher Nutzen, dieses Trainings.
 - Sehr prüfungsnahes und praxisorientiertes Training, besonders bei der Vorbereitung auf den mündlichen Teil.
 - Fallstudien werden sehr individuell korrigiert und auch persönlich besprochen.
 - Trainings habe ich immer als motivierend empfunden.
 - Bei jedem Training wurden neue Wissenslücken entdeckt und auch geschlossen.
 - Wichtige Standortbestimmung des Wissensstandes, die durch Roger Keller, als neutrale und aussenstehende Person gemacht wurde.
 - Nach Abschluss dieses Trainings, fühlte ich mich Prüfungs-Fit.
- Empfehlung an meine „Nachfolger“
 - Muss eine der folgende Fragen mit *Nein* beantwortet werden, externe Unterstützung suchen. Werden Fallstudien individuell korrigiert und persönlich besprochen?
Ist für den Studenten ersichtlich, was inhaltlich bei weiteren Fallstudie geändert werden muss?
Sind die Dozenten bereit, Unterstützung nebst den ordentlichen Schulstunden zu leisten?
Kann der Dozent zeitlich auf einzelne Fragen und Anliegen eingehen?

Langes Schreiben kurzer Sinn. Ich persönlich kann das Schulinstitut der EXTRAKT GmbH mit bestem Gewissen weiterempfehlen. Ein Teil meiner Prüfungserfolge, beim Marketingplaner, Verkaufskoordinator wie auch beim Verkaufsleiter, sind sicher Roger Keller und dem Schulsystem, das bei EXTRAKT GmbH angeboten wird, zu verdanken.

Für weitere Auskünfte, stehe ich gerne zur Verfügung.

Ich wünsche Roger Keller mit seiner Firma alles Gute und viel Erfolg.

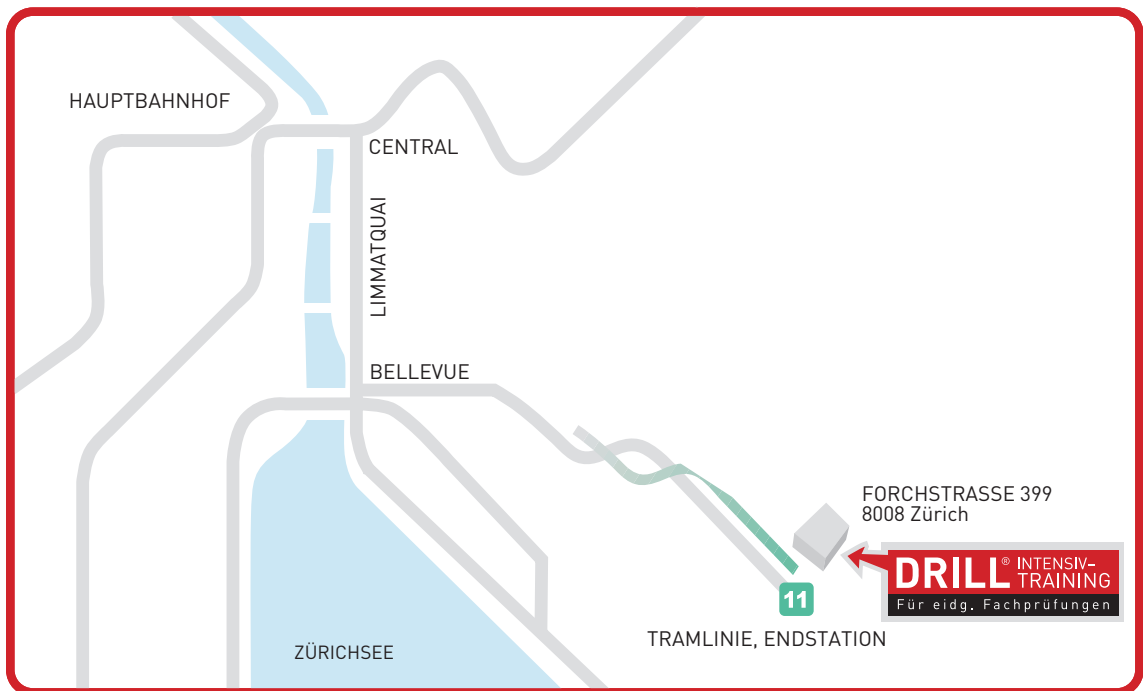
Mit freundlichem Gruss

Markus Kirchhofer
Marketingplaner FA, Verkaufskoordinator FA, eidg. dipl. Verkaufsleiter

Anfahrtsplan Kursräumlichkeiten

DRILL® by EXTRAKT GmbH
Marketingberatung & -schulung

Schulungsräume **Forchstrasse 399, 8008 Zürich, 1. Stock**
(vis-à-vis 11er-Tram-Endstation Rehalp und Haltestation Forchbahn, im Parterre befindet sich der Blumenladen „Fiori Sabina“, bitte Hintereingang benützen, Parkmöglichkeit/Blaue Zone befindet sich ebenfalls hinter dem Haus)



DRILL® Intensivtraining ist eine geschützte Marke der EXTRAKT GmbH

Impressum Herausgeber | Redaktion | Copyright:

DRILL® by EXTRAKT GmbH
Postfach 35
CH-8126 Zumikon Zürich
T 044 919 0473 | F 044 919 0474
eM keller@extrakt.ch

Roger Keller

www.DRILL.ch | www.EXTRAKT.ch

DRILL[®] INTENSIV-
TRAINING

Für eidg. Fachprüfungen

■■■ Gesamtausbildung