



DRILL[®] Training

Schulintern gültige **Prüfungsordnung**

DRILL[®]
Lead only!

DRILL[®] INTENSIV-
TRAINING

Inhalt

Prüfungsordnung	3
Artikel 1: Sinn und Zweck	3
Artikel 2: Geltungsbereich	3
Artikel 3: Rahmenbedingungen	3
Artikel 4: Hilfsmittel	3
Artikel 5: Unredlichkeit	4
Artikel 6: Präsenzordnung	4
Artikel 7: Bewertungssysteme	5
Artikel 8: Prüfungstermine	5
Artikel 9: Prüfungsgebühren	5
Artikel 10: Prüfungsgestaltung und -durchführung	6
Artikel 11: Prüfungsbewertung und Feedback	6
Artikel 12: Prüfungsrepetitionen	7
Artikel 13: Schuleigene Diplome	7
Artikel 14: Diplom-Dokumente	8
Artikel 15: Ausnahmen	8
Artikel 16: Änderungen	8
Artikel 17: Inkrafttreten	8
Anhang: DRILL® Diplomvoraussetzungen je Ausbildungsgang	9
Wirtschaftsdiplom (MarKom-Vorbereitung)	9
Marketingfachleute	10
Verkaufsfachleute, Fachrichtung Innendienst	11
Verkaufsfachleute, Fachrichtung Aussendienst	12
Marketingleiter	13
Verkaufsleiter	14
Zweitdiplomstudium Marketingleiter	15
Repetitorium Marketingleiter	16
Repetitorium Verkaufsleiter	17

Prüfungsordnung

Artikel 1: Sinn und Zweck

Unser gemeinsames Ziel ist Dein Erfolg an den eidgenössischen Prüfungen im Bereich Marketing oder Verkauf. Nebst Deinem persönlichen Engagement sind deshalb regelmässige, seriöse Leistungsüberprüfungen zur Erkennung und Behebung von vorhandenen Schwächen unerlässlich.

Mit den nachfolgenden Erläuterungen möchten wir deshalb klare Spielregeln festlegen und Dir so einen transparenten Überblick in die Erwartungshaltung unserer Schule bieten.

Artikel 2: Geltungsbereich

Die nachfolgenden Artikel beziehen sich auf interne Prüfungen, die im Rahmen der DRILL®-Ausbildung absolviert werden. Die Bestimmungen für die jeweiligen eidgenössischen Prüfungen sind den offiziellen Prüfungsreglementen zu entnehmen.

Artikel 3: Rahmenbedingungen

- a) Prüfungen dienen grundsätzlich dazu, das im Kurs Gelernte zu testen und zu prüfen, ob die Teilnehmer den Stoff verstanden haben und beherrschen. Zudem sind die Prüfungen ein Teil der Leistungsnachweise, die für den erfolgreichen Kursabschluss beziehungsweise das erfolgreiche Bestehen der externen eidgenössischen Prüfungen notwendig sind.
- b) Die Einzelheiten zu den jeweiligen Prüfungen (Termine, Form, Gewichtung, erlaubte Hilfsmittel etc.) sind von den Dozenten im Sinne der Transparenz vorgängig bekannt zu geben.
- c) Prüfungen als Leistungsnachweise werden als Einzel- oder Gruppenarbeiten erbracht. Formen von Leistungsnachweisen sind insbesondere:
 - Schriftliche oder mündliche Prüfungen
 - Schriftliche Arbeiten, Übungen und Berichte
 - Referate und Präsentationen
 - Fallstudien

Artikel 4: Hilfsmittel

Die für die Prüfungen erforderlichen Leistungsnachweise dürfen nur mit erlaubten Hilfsmitteln erbracht werden. Die erlaubten Hilfsmittel werden von der Schulleitung oder den jeweiligen Dozenten festgelegt. Sie werden den Kursteilnehmern rechtzeitig mitgeteilt.

Artikel 5: Unredlichkeit

Bei Unredlichkeit gilt ein Leistungsnachweis als nicht bestanden und wird grundsätzlich mit der Note 1 bewertet. Zusätzlich kann die Schulleitung den Ausschluss von der gesamten Prüfung, die Ungültigkeitserklärung eines internen Diploms sowie den Ausschluss vom Studium beschliessen.

Als Unredlichkeit gelten insbesondere:

- Das Verwenden unerlaubter Hilfsmittel an Prüfungen
- Der unerlaubte Austausch von Informationen während einer Prüfung
- Plagiate und andere Missbräuche im Zusammenhang mit Quellenangaben

Artikel 6: Präsenzordnung

- a) Grundsatz
Die Anwesenheit der Kursteilnehmer ist aus didaktischen und organisatorischen Gründen wichtig. Die Dozierenden bereiten sich sorgfältig auf die Kurse vor und erwarten von den Kursteilnehmern Präsenz und Mitwirkung. Die Kursteilnehmer sollen ihre Persönlichkeit, Erfahrung und ihr berufliches Fachwissen in den Unterricht einbringen und damit einen Dialog und Wissenstransfer ermöglichen, von dem die ganze Studiengruppe profitiert.
- b) Präsenzpflcht
Es gilt eine Präsenzpflcht von mindestens 80 % bei allen Lehrveranstaltungen beziehungsweise Einzelmodulen.
- c) Präsenzkontrolle
Die Präsenzkontrolle wird durch die jeweiligen Dozenten durchgeführt.
- d) Verletzung der Präsenzpflcht
Bei Nichteinhaltung der Präsenzpflcht von mindestens 80 % ist der Zutritt zu folgenden Leistungskontrollen untersagt:
 - Interne Diplom- oder Modulprüfungen
 - Interne Prüfungssimulationen im Hinblick auf die externen eidgenössischen Prüfungen
 - Interne Modulprüfungen für Verkaufs- und Marketingleiter
- e) Prüfungen
Die angesetzten Prüfungen sind grundsätzlich zu absolvieren. Das Nichtabsolvieren einer Prüfung wird mit der Note 1 bewertet. Verpasste Prüfungen können nicht nachgeholt werden.

Artikel 7: Bewertungssysteme

Die einzelnen Leistungsbewertungen werden gemäss folgender Noten- und Punktskala festgehalten:

Note	Definition	Punkte
6.0	Qualitativ und quantitativ sehr gut	92 – 100
5.5	Zwischennote	83 – 91
5.0	Gut, zweckentsprechend	74 – 82
4.5	Zwischennote	65 – 73
4.0	Den Mindestanforderungen entsprechend	55 – 64
3.5	Zwischennote	45 – 54
3.0	Ungenügend, schwach	36 – 44
2.5	Zwischennote	27 – 35
2.0	Sehr schwach	18 – 26
1.5	Zwischennote	9 – 17
1.0	Unbrauchbar	0 - 8

Es können bei Einzelprüfungen nur ganze oder halbe Prüfungsnoten vergeben werden.

Artikel 8: Prüfungstermine

Die jeweiligen Prüfungstermine werden von der Schulleitung oder den zuständigen Dozenten rechtzeitig mitgeteilt.

Artikel 9: Prüfungsgebühren

Die zur Kostendeckung der internen Prüfungen notwendigen Gebühren sind bei allen Lehrveranstaltungen im Kurspreis enthalten. Sämtliche Prüfungsgebühren für externe Prüfungen werden durch die Trägerorganisationen (SMC, MARKOM.org) erhoben und sind nicht im Kursgeld enthalten.

Artikel 10: Prüfungsgestaltung und -durchführung

- a) Die Prüfungen können Wissens-, Verständnis-, Anwendungs-, und Transferfragen umfassen. Der Schwierigkeitsgrad richtet sich einerseits am Fortschritt des Kurses, andererseits an den Anforderungen der externen eidgenössischen Prüfungen aus. Form, Vielfalt, Gestaltung und Umfang der Prüfungsfragen tragen diesem Grundsatz Rechnung.
- b) Bei schriftlichen Prüfungen wird die pro Frage zu erzielende Punktzahl sowie das Punktetotal angegeben.
- c) Die Zuordnung der Punktzahl pro Frage soll dem Schwierigkeitsgrad entsprechen.
- d) Die Erstellung der Prüfungen erfolgt, soweit sinnvoll, durch die jeweils zuständigen Dozenten.
- e) Bleistiftlösungen an schriftlichen Prüfungen werden nicht akzeptiert.
- f) Unleserliche Lösungen werden an schriftlichen Prüfungen nicht korrigiert.

Artikel 11: Prüfungsbewertung und Feedback

- a) Schriftliche Leistungsnachweise
Die von den Kursteilnehmern erstellten schriftlichen Prüfungen werden grundsätzlich kommentiert an die Teilnehmer retourniert. Wo sinnvoll wird zusätzlich ein Lösungsansatz beigelegt.
- b) Mündliche Leistungsnachweise
Mündliche Prüfungen sind zu protokollieren und die Leistung mit den Teilnehmern mündlich zu besprechen. Es besteht kein Einsichtsrecht der Kursteilnehmer in das erstellte Protokoll.
- c) Einwände
Einwände der Kursteilnehmer gegenüber der Notengebung müssen unmittelbar nach Rückgabe der Prüfungen oder nach Bekanntgabe der Noten erfolgen und sind an den Dozenten oder die Schulleitung zu richten. Die Dozenten oder die Schulleitung entscheiden aufgrund der bei ihnen liegenden Notenhoheit abschliessend.

Artikel 12: Prüfungsrepetitionen

- a) Kurzttests, Fallstudien, Einzel- oder Gruppenarbeiten
Die im Rahmen des Unterrichts abgelegten Kurzttests, individuell erstellte Fallstudienlösungen, Einzel- oder Gruppenarbeiten können bei ungenügender Leistung nicht wiederholt werden.
- b) Interne Prüfung Wirtschaftsdiplom (MARKOM-Vorbereitung)
Ungenügende Leistungen im Rahmen der Wirtschaftsdiplom-Prüfung können nicht repetiert werden.
- c) Interne Prüfung für Marketing- und Verkaufsfachleute
Ungenügende Leistungen im Rahmen der internen Abschlussprüfung für Marketing- und Verkaufsfachleute können nicht repetiert werden.
- d) Modulprüfung 1 und 2 für Verkaufs- und Marketingleiter
Ungenügende Leistungen im Rahmen der Modulprüfungen 1 und 2 können nach Absprache mit der Schulleitung einmal repetiert werden, wenn diese den Gesamterfolg der jeweiligen Modulprüfung gefährden.
- e) Modulprüfungen 3 und 4 für Verkaufs- und Marketingleiter
Ungenügende Leistungen im Rahmen der Modulprüfungen 3 und 4 können nicht repetiert werden.

Artikel 13: Schuleigene Diplome

Die Erteilung der einzelnen Kursdiplome ist an folgende Voraussetzungen geknüpft:

- a) Alle zur Festlegung der Diplomnote notwendigen Prüfungen wurden absolviert,
- b) die Diplomnote weist mindestens die Note 4 auf,
- c) die erlaubte Anzahl ungenügender Noten wurde nicht überschritten,
- d) die Unterrichtspräsenz betrug mindestens 80 %,
- e) sämtliche Kursgebühren wurden bezahlt.

Weitere Details je Ausbildungsgang sind dem **Anhang** dieses Dokumentes zu entnehmen.

Artikel 14: Diplom-Dokumente

Bei erfolgreichem Kursabschluss werden folgende Dokumente an die Teilnehmer ausgehändigt:

- Diplomurkunde
- Diplomzeugnis (Notenblatt)

Artikel 15: Ausnahmen

Über Ausnahmen bezüglich dieser Prüfungsordnung entscheidet die Schulleitung.

Artikel 16: Änderungen

Änderungen dieser Prüfungsordnung inklusive Anhang sind durch die Schulleitung zu genehmigen.

Artikel 17: Inkrafttreten

Dieses Reglement tritt mit der Genehmigung durch die Schulleitung per 01.01.2011 in Kraft.

DRILL®
[read only]

Anhang: DRILL® Diplomvoraussetzungen je Ausbildungsgang

Wirtschaftsdiplom (MARKOM-Vorbereitung)

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Nicht mehr als eine der acht Einzelnoten liegt unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Die Diplomnote wird als Durchschnitt aus folgenden acht Einzelnoten gebildet:

Nr.	Einzelnote	Form	Dauer
1	Durchschnitt aller Kurztests*	Schriftlich	*
<i>Abschlussprüfung:</i>			
2	Marketing	Schriftlich	60 Min.
3	Verkauf und Distribution	Schriftlich	30 Min.
4	Marketingkommunikation	Schriftlich	30 Min.
5	Public Relations	Schriftlich	30 Min.
6	Betriebswirtschaftslehre	Schriftlich	40 Min.
7	Volkswirtschaftslehre	Schriftlich	25 Min.
8	Recht	Schriftlich	25 Min.

***Kurztests:**

Fach	Dauer
Finanzbuchhaltung	1.5 h
Marketing & Marketingkommunikation	30 Min.
Verkauf & Distribution	30 Min.
Betriebs- und Volkswirtschaftslehre	30 Min.
Recht	30 Min.

Marketingfachleute

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Nicht mehr als zwei Einzelnoten der internen Abschlussprüfung liegen unter 4.0
- Keine Einzelnote der internen Abschlussprüfung liegt unter 3.0
- **Repetenten:** Fächer, die an der eidgenössischen Prüfung mit 5.0 oder höher abgeschlossen wurden und somit an den eidg. Prüfungen nicht wiederholt werden müssen, werden auch intern nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen.
- An der internen Abschlussprüfung werden die folgenden acht Fächer geprüft. Die Diplomnote wird als Durchschnitt dieser acht Einzelnoten gebildet:

Nr.	Fach / Einzelnote	Form	Dauer
1	Marketingkonzept	Schriftlich	3 h
2	Integrierte Kommunikation	Schriftlich	3 h
3	Verkauf & Distribution	Schriftlich	2 h
4	Marktforschung	Schriftlich	1.5 h
5	Rechnungswesen & Controlling	Schriftlich	1.5 h
6	Marketingkonzept	Mündlich	25 Min.
7	Integrierte Kommunikation	Mündlich	25 Min.
8	Präsentations- und Kommunikationstechnik	Mündlich	25 Min.

Verkaufsfachleute, Fachrichtung Innendienst

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Nicht mehr als zwei Einzelnoten der internen Abschlussprüfung liegen unter 4.0
- Keine Einzelnote der internen Abschlussprüfung liegt unter 3.0
- **Repetenten:** Fächer, die an der eidgenössischen Prüfung mit 5.0 oder höher abgeschlossen wurden und somit an den eidg. Prüfungen nicht wiederholt werden müssen, werden auch intern nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen.
- An der internen Abschlussprüfung werden die folgenden zehn Fächer geprüft. Die Diplomnote wird als Durchschnitt dieser zehn Einzelnoten gebildet:

Nr.	Fach / Einzelnote	Form	Dauer
1	Verkaufsplanung	Schriftlich	3 h
2	Verkaufsförderung & Werbung	Schriftlich	3 h
3	Distribution	Schriftlich	2 h
4	Marketing	Schriftlich	1.5 h
5	Rechnungswesen & Controlling	Schriftlich	1.5 h
6	Betriebsstatistik	Schriftlich	1.5 h
7	Marketing	Mündlich	25 Min.
8	Präsentations- und Verkaufstechnik	Mündlich	25 Min.
9	Persönliche Führungsfähigkeit	Mündlich	25 Min.
10	Marktforschung	Mündlich	25 Min.

Verkaufsfachleute, Fachrichtung Aussendienst

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Nicht mehr als zwei Einzelnoten der internen Abschlussprüfung liegen unter 4.0
- Keine Einzelnote der internen Abschlussprüfung liegt unter 3.0
- **Repetenten:** Fächer, die an der eidgenössischen Prüfung mit 5.0 oder höher abgeschlossen wurden und somit an den eidg. Prüfungen nicht wiederholt werden müssen, werden auch intern nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen.
- An der internen Abschlussprüfung werden die folgenden zehn Fächer geprüft. Die Diplomnote wird als Durchschnitt dieser zehn Einzelnoten gebildet:

Nr.	Fach	Form	Dauer
1	Verkaufsplanung	Schriftlich	3 h
2	Verkaufsförderung & Werbung	Schriftlich	3 h
3	Distribution	Schriftlich	2 h
4	Marketing	Schriftlich	1.5 h
5	Rechnungswesen & Controlling	Schriftlich	1.5 h
6	Rechtskunde für Verkäufer	Schriftlich	1.5 h
7	Marketing	Mündlich	25 Min.
8	Rhetorik & Warenpräsentation	Mündlich	25 Min.
9	Selbstmanagement	Mündlich	25 Min.
10	Verkaufsprozess	Mündlich	25 Min.

Marketingleiter

- Unterrichtsanzwesenheit je Modul: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Der Durchschnitt der Einzelnoten je Modul beträgt jeweils mindestens 4.0
- Modul 1 und 2: jeweils maximal eine Einzelnote liegt unter 4.0
- Modul 3 und 4: gesamthaft liegen maximal zwei Einzelnoten unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Die Diplomnote wird als Durchschnitt folgender vier Modulnoten berechnet:

Modul	Fach	Form	Dauer	Einzelnote	Modulnote*
1 Grundlagen	▪ Organisation	Schriftl.	1 h	----	----
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Marketing	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Verkaufsplanung	Schriftl.	30 Min.	----	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	30 Min.	----	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	15 Min.	----	
	▪ Recht	Mündl.	15 Min.	----	
	▪ Kurztests (Ø)**	Schriftl.		----	
2 Vertiefung	▪ Transferarbeit Marketing	Schriftl.		----	----
	▪ Transferarbeit VWL	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Transferarbeit Organisation	Schriftl.		----	
	▪ Zusammenfassung Organisation	Schriftl.		----	
	▪ Marketing	Schriftl.	3 h	----	
	▪ Marktforschung & Infomanagement	Schriftl.	2 h	----	
	▪ Statistik	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	2 h	----	
	▪ Strategisches Management	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Kurztests (Ø)**	Schriftl.		----	
3 Schriftliche Prüfungs- vorbereitung	▪ Individuell gelöste Fallstudien (Ø)			----	----
	▪ Prüfungssimulation (Ø)			----	
	▪ Strategisches Marketing	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Operatives Marketing	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Marktforschung & Infomanagement	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Führung und Organisation	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	2 h	----	
4 Mündliche Prüfungs- vorbereitung	▪ Marketing: Grundlagen und Strategie	Mündl.	25 Min.	----	----
	▪ Strategisches Management	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Recht	Mündl.	25 Min.	----	
Diplomnote					----

*Arithmetisches Mittel aus Einzelnoten je Modul

** Kurztests je Modul:

Modul 1		
Fach	Dauer	Form
▪ Finanzbuchhaltung	1.5 h	Schriftlich
▪ Recht	30 Min.	Schriftlich
▪ Marketing & Verkauf	40 Min.	Schriftlich
Modul 2		
Fach	Dauer	Form
▪ Marketing & Verkauf	50 Min.	Schriftlich
▪ Marktforschung	30 Min.	Schriftlich
▪ Informationsmanagement	30 Min.	Schriftlich

Verkaufsleiter

- Unterrichtsanzwesenheit je Modul: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Der Durchschnitt der Einzelnoten je Modul beträgt jeweils mindestens 4.0
- Modul 1 und 2: jeweils maximal eine Einzelnote liegt unter 4.0
- Modul 3 und 4: gesamthaft liegen maximal zwei Einzelnoten unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Die Diplomnote wird als Durchschnitt folgender vier Modulnoten berechnet:

Modul	Fach	Form	Dauer	Einzelnote	Modulnote*
1 Grundlagen	▪ Organisation	Schriftl.	1 h	----	----
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Marketing	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Verkaufsplanung	Schriftl.	30 Min.	----	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	30 Min.	----	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	15 Min.	----	
	▪ Recht	Mündl.	15 Min.	----	
	▪ Kurztests (Ø)**	Schriftl.		----	
2 Vertiefung	▪ Transferarbeit Marketing	Schriftl.		----	----
	▪ Transferarbeit VWL	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Transferarbeit Organisation	Schriftl.		----	
	▪ Zusammenfassung Organisation	Schriftl.		----	
	▪ Verkaufsplanung, Distribution & Vertriebsmanagement	Schriftl.	3 h	----	
	▪ Verkaufsinformation & Vertriebscontrolling	Schriftl.	2 h	----	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	2 h	----	
	▪ Verkaufsführung	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Kurztests (Ø)**	Schriftl.		----	
3 Schriftliche Prüfungsvorbereitung	▪ Individuell gelöste Fallstudien (Ø)			----	----
	▪ Prüfungssimulation (Ø)			----	
	▪ Verkaufsplanung, Distribution & Vertriebsmanagement	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Marketing & Instrumente	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Verkaufsinformation & Vertriebscontrolling	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Führung und Organisation	Schriftl.	4 h	----	
4 Mündliche Prüfungsvorbereitung	▪ Marketing: Grundlagen und Strategie	Mündl.	25 Min.	----	----
	▪ Verkaufsführung	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Recht	Mündl.	25 Min.	----	
Diplomnot					----

*Arithmetisches Mittel aus Einzelnoten je Modul

** Kurztests je Modul:

Modul 1		
Fach	Dauer	Form
▪ Finanzbuchhaltung	1.5 h	Schriftlich
▪ Recht	30 Min.	Schriftlich
▪ Marketing & Verkauf	40 Min.	Schriftlich
Modul 2		
Fach	Dauer	Form
▪ Marketing & Verkauf	50 Min.	Schriftlich
▪ Verkaufsinformationen & Vertriebscontrolling	30 Min.	Schriftlich

Zweitdiplomstudium Marketingleiter

- Unterrichtsanzwesenheit je Modul: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote beträgt mindestens 4.0
- Der Durchschnitt der Einzelnoten je Modul beträgt jeweils mindestens 4.0
- Modul 1 und 2: jeweils maximal eine Einzelnote liegt unter 4.0
- Modul 3 und 4: gesamthaft liegen maximal zwei Einzelnoten unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Grundlagenfächer, die bereits im Rahmen der eidgenössischen Prüfung für Verkaufsleiter bestanden wurden, werden nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen grundsätzlich die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen. Über Ausnahmefälle entscheidet die Schulleitung.
- Die Diplomnote wird als Durchschnitt folgender vier Modulnoten berechnet:

Modul	Fach	Form	Dauer	Einzelnote	Modulnote*
1 Grundlagen	▪ Organisation	Schriftl.	60 Min.	Dispens	Dispens
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	60 Min.	Dispens	
	▪ Marketing	Schriftl.	60 Min.	Dispens	
	▪ Verkaufsplanung	Schriftl.	30 Min.	Dispens	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	30 Min.	Dispens	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	15 Min.	Dispens	
	▪ Recht	Mündl.	15 Min.	Dispens	
▪ Kurztests (Ø)	Schriftl.		Dispens		
2 Vertiefung	▪ Transferarbeit Marketing	Schriftl.		----	----
	▪ Transferarbeit VWL	Mündl.	25 Min.	Dispens	
	▪ Transferarbeit Organisation	Schriftl.		Dispens	
	▪ Zusammenfassung Organisation	Schriftl.		Dispens	
	▪ Operatives Marketing	Schriftl.	3 h	----	
	▪ Statistik	Schriftl.	1 h	----	
	▪ Marktforschung & Infomanagement	Schriftl.	2 h	----	
	▪ Führung & HRM	Schriftl.	1 h	Dispens	
	▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	2 h	Dispens	
	▪ Strategisches Management	Mündl.	25 Min.	----	
▪ Kurztests (Ø)**	Schriftl.		----		
3 Schriftliche Prüfungs- vorbereitung	▪ Individuell gelöste Fallstudien (Ø)			----	----
	▪ Prüfungssimulation (Ø)			----	
	▪ Strategisches Marketing	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Operatives Marketing	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Marktforschung & Infomanagement	Schriftl.	4 h	----	
	▪ Führung und Organisation	Schriftl.	4 h	Dispens	
▪ Unternehmensrechnung	Schriftl.	2 h	Dispens		
4 Mündliche Prüfungs- vorbereitung	▪ Marketing: Grundlagen und Strategie	Mündl.	25 Min.	Dispens	----
	▪ Strategisches Management	Mündl.	25 Min.	----	
	▪ Volkswirtschaftslehre	Mündl.	25 Min.	Dispens	
	▪ Recht	Mündl.	25 Min.	Dispens	
Diplomnote					----

*Arithmetisches Mittel aus Einzelnoten je Modul

** Kurztests je Modul:

Modul 2	Fach	Dauer	Form
▪	Marketing & Verkauf	50 Min.	Schriftlich
	Marktforschung	30 Min.	Schriftlich
	Informationsmanagement	30 Min.	Schriftlich

Repetitorium Marketingleiter

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote (Durchschnitt aller Einzelnoten) beträgt mindestens 4.0
- Maximal zwei Einzelnoten liegen unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Fächer, die an der eidgenössischen Prüfung mit 5.0 oder höher abgeschlossen wurden und somit an den eidg. Prüfungen nicht wiederholt werden müssen, werden auch intern nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen.
- An der Abschlussprüfung werden die folgenden neun Fächer geprüft:

Nr.	Fach (Einzelnote)	Form	Dauer
1	Strategisches Marketing	Schriftlich	4 h
2	Operatives Marketing	Schriftlich	4 h
3	Marktforschung und Informationsmanagement	Schriftlich	4 h
4	Führung und Organisation	Schriftlich	4 h
5	Unternehmensrechnung	Schriftlich	2 h
6	Marketing: Grundlagen und Strategie	Mündlich	25 Min.
7	Strategisches Management	Mündlich	25 Min.
8	Volkswirtschaftslehre	Mündlich	25 Min.
9	Recht	Mündlich	25 Min.

Repetitorium Verkaufsleiter

- Unterrichtsanzwesenheit: > 80 %
- Kursgebühren sind bezahlt
- Die Diplomnote (Durchschnitt aller Einzelnoten) beträgt mindestens 4.0
- Maximal zwei Einzelnoten liegen unter 4.0
- Keine Einzelnote liegt unter 3.0
- Fächer, die an der eidgenössischen Prüfung mit 5.0 oder höher abgeschlossen wurden und somit an den eidg. Prüfungen nicht wiederholt werden müssen, werden auch intern nicht geprüft. Für das DRILL®-Notenblatt werden in diesen Fällen die Noten der eidgenössischen Prüfung übernommen.
- An der Abschlussprüfung werden die folgenden neun Fächer geprüft:

Nr.	Fach / Einzelnote	Form	Dauer
1	Verkaufsplanung, Distribution und Vertriebsmanagement	Schriftlich	4 h
2	Marketing und -Instrumente	Schriftlich	4 h
3	Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling	Schriftlich	4 h
4	Führung und Organisation	Schriftlich	4 h
5	Unternehmensrechnung	Schriftlich	2 h
6	Marketing: Grundlagen und Strategie	Mündlich	25 Min.
7	Verkaufsführung	Mündlich	25 Min.
8	Volkswirtschaftslehre	Mündlich	25 Min.
9	Recht	Mündlich	25 Min.