



## Eidg. Dipl. VL – Lehrgang bei 1to1

**Innovative, zielorientierte Weiterbildung bei 1to1 education** kann dir helfen, deine beruflichen Ziele zu erreichen und deine Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Unsere massgeschneiderten Lehrgänge bieten eine inspirierende Lernumgebung, in der du dich persönlich und beruflich entfalten kannst.

Mit erfahrenen Dozenten, aktuellsten Lehrmethoden und innovativen Konzepten unterstützen wir dich auf deinem Weg zum Erfolg.

Entdecke jetzt deinen Nutzen, den du durch die innovativen Möglichkeiten der Weiterbildung bei **1to1 education** erhältst!

Bei **1to1 education** fühlst du dich nicht, auf dich alleine gestellt zu sein; unsere zielorientierten und innovativen Weiterbildungskonzepte sowie unsere ausgewiesenen Fachdozenten unterstützen dich auf deinem gesamten Weiterbildungsweg bei uns!

**education4you!**  
persönlich · fokussiert · pragmatisch

Das Begleitteam auf deinen Weg zum Erfolg  
**Bettina, Karl Luca & Daniel**

# Unser Angebot – Dein Nutzen!

Triale Weiterbildung zum **Eidgenössisch dipl. Verkaufsleiter mit Vertiefung Verkaufsmanagement.**

Triale bedeutet, dass das Studium mit **3 unterschiedlichen Lernmethoden** kombiniert wird: **1to1 education** bietet **Coaching/angeleitetes Lernen, E-Learning** und **Workshops** an. Damit stehen die **Umsetzung und Praxis im Fokus** – ganz zu deinem Vorteil und Nutzen.



|                          |   |
|--------------------------|---|
| <b>Lehrgangsbeginn</b>   | Samstag, 10. Januar 2026  |
| <b>Lehrgangsende</b>     | Mitte Oktober 2026  |
| <b>Kursort</b>           | OST, Ostschweizer Fachhochschule, Rapperswil  |
| <b>Anzahl Lektionen</b>  | Über 300 Lektionen in Workshops, E-Learning, Coaching und angeleitetes Lernen   |
| <b>Workshops</b>         | Freitag und Samstag (alle 3 Wochen)<br>7 Workshops für 7 Handlungsfelder  |
| <b>Coaching</b>          | Jeweils am Montag für Fragen und Vertiefungen   |
| <b>E-Learning</b>        | Jeweils am Mittwoch   |
| <b>Unterrichtszeiten</b> | Workshop: Freitag, 18.00 bis 21.15/Samstag, 08.30 bis 16.15 Uhr<br>Coaching (Online): Montag, 18.00 bis 19.30 Uhr<br>Unterricht (Online): Mittwoch, 18.00 bis 21.15 Uhr |

|   |   |
|---|---|
| <b>Handlungsfelder (Workshops)</b>                          | Handlungsfeld 1: Management wahrnehmen<br>Handlungsfeld 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren<br>Handlungsfeld 3: Marktleistung gestalten<br>Handlungsfeld 4: Marktbearbeitung realisieren<br>Handlungsfeld 5: Verkaufsstrategien entwickeln<br>Handlungsfeld 6: Offertenprozesse steuern<br>Handlungsfeld 7: Verkaufsprozess steuern   |
| <b>Unterrichtsfächer</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Personalführung und -management</li><li>• Strategisches Marketing/Verkauf (Digital Business)</li><li>• Operatives Marketing/Verkauf (Digital Business)</li><li>• Produkt- und Innovationsmanagement</li><li>• Marketing- und Verkaufsinstrumente</li><li>• Verkaufsmanagement und -prozesse</li><li>• Marktforschung und Verkaufsinformation</li><li>• Finanzmanagement und Controlling</li><li>• Datenschutz und Recht</li></ul> |
| <b>Intensiv-Prüfungsvorbereitung</b>                        | Schriftlich: 2 Tage Simulation plus 1 Tag Besprechung<br>Mündlich: 2 Tage Workshop plus 1 Tag Simulation  |
| <b>Investition</b>  | CHF 14'900.00 für alle Workshops, Coachings & Prüfungstrainings inkl. sämtlicher Lehrmittel, Lernplattform, Microsoft 365 Zugang  |
| <b>50 % Rückvergütung auf Investition von CHF 14'900.--</b> | Bundesbeitrag von CHF 7'450 -- bei Eidg. Prüfung. Voraussetzung ist die Absolvierung aller Prüfungsteile der Eidg. VL-Prüfung.  |