



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**.

Trial 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.



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

Handlungsfelder (Workshops)	Handlungsfeld 1: Management wahrnehmen Handlungsfeld 2: Markt, Umfeld und Trends analysieren Handlungsfeld 3: Marktleistung gestalten Handlungsfeld 4: Marktbearbeitung realisieren Handlungsfeld 5: Verkaufsstrategien entwickeln Handlungsfeld 6: Offertenprozesse steuern Handlungsfeld 7: Verkaufsprozess steuern
Unterrichtsfächer	<ul style="list-style-type: none">• Personalführung und -management• Strategisches Marketing/Verkauf (Digital Business)• Operatives Marketing/Verkauf (Digital Business)• Produkt- und Innovationsmanagement• Marketing- und Verkaufsinstrumente• Verkaufsmanagement und -prozesse• Marktforschung und Verkaufsinformation• Finanzmanagement und Controlling• Datenschutz und Recht
Intensiv-Prüfungsvorbereitung	Schriftlich: 2 Tage Simulation plus 1 Tag Besprechung Mündlich: 2 Tage Workshop plus 1 Tag Simulation

Investition	CHF 14'900.00 für alle Workshops, Coachings & Prüfungstrainings inkl. sämtlicher Lehrmittel, Lernplattform, Microsoft 365 Zugang
50 % Rückvergütung auf Investition von CHF 14'900.--	Bundesbeitrag von CHF 7'450.-- bei Eidg. Prüfung. Voraussetzung ist die Absolvierung aller Prüfungsteile der Eidg. VL-Prüfung.