

Prüfungsordnung

über die Abschlussprüfung für

Junior Sales Professional

Allgemeines

Das SWISS MARKETING- sowie EUROPEAN MARKETING CONFEDERATION-Zertifikat (nachfolgend EMC-Zertifikat genannt) „Junior Sales Professional“ wird durch die bestandene Abschlussprüfung erworben und bestätigt eine solide Grundlage in den Bereichen Verkauf, Marketing, Kommunikation sowie Selbstmanagement.

Sämtliche Informationen zur Durchführung finden Sie auf www.campus.swiss.

Zweck

Mit der Abschlussprüfung wird sichergestellt, dass die Kandidaten*innen über die Kompetenzen verfügen, die zur selbstständigen Ausführung operativer Verkaufs-, Marketing- und Kommunikationsaufgaben erforderlich sind. Mit dem Zertifikat soll der Berufseinstieg in den Bereichen Verkauf, Marketing und Kommunikation erleichtert werden.

Berufsbild

Junior Sales Professional arbeiten in allen Branchen und unterstützen die Bereiche Verkauf, Kundendienst, Marketing und Kommunikation. Sie übernehmen Assistenzaufgaben von Geschäfts-, Verkaufs-, Marketing- und Kommunikationsleitenden und können Teilaufgaben selbständig ausführen. Dadurch bilden sie eine wichtige Schnittstelle zwischen allen am Wertschöpfungsprozess beteiligten Anspruchsgruppen und Kunden. Die bestandene Prüfung bestätigt eine fundierte Grundlagenausbildung in den Bereichen Verkauf, Marketing sowie Kommunikation und dient somit als Einstieg in einen Beruf im Verkauf, Kundendienst, Marketing und Kommunikation.

Zielgruppen

- Absolvierende einer Berufslehre, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen
- Mitarbeitende im Bereich Verkauf, Kundendienst, Marketing oder Kommunikation, die sich eine Grundlage für eine weiterführende Ausbildung in diesem Bereich erarbeiten wollen
- Mitarbeitende, welche die operative Verantwortung für Aufgaben in Verkauf, Marketing oder Kommunikation tragen sollen
- Assistierende von Geschäfts-, Verkaufs- oder Marketingleitenden, Key-Account- oder Product-Manager*innen
- Wiedereinsteigende, die eine Qualifikation erlangen möchten, um in diesem Berufsfeld tätig zu sein
- Quereinsteigende, die eine Qualifikation erlangen möchten, um in diesem Berufsfeld tätig zu sein

Handlungskompetenzen

Junior Sales Professionals weisen berufliche Handlungskompetenzen in den folgenden Handlungskompetenzbereichen auf:

- Verkauf
- Distribution
- Marketing
- Kommunikation (inkl. digitaler Marketingkommunikation)
- Marktforschung
- Ökonomie (Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft und Recht)
- Rechnungswesen
- Management und Führung (Projektmanagement, Selbstmanagement und Führung)

Fachliche Anforderungen

- Mindestens zweijährige abgeschlossene Berufslehre oder dreijährige Berufserfahrung
- Mindestens eine der drei Landessprachen Deutsch, Französisch oder Italienisch beherrschen sowohl schriftlich wie auch mündlich
- Erste Praxiserfahrung in Verkauf, Kundendienst, Marketing oder Kommunikation wird empfohlen

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft und Kultur

Der Beruf als Junior Sales Professional ist ein wichtiger Beitrag, um das duale Bildungssystem zu stärken, indem mittels dieser Einstiegsprüfung der Tertiärsektor B attraktiver für die Verkaufs- und Marketingbranche gestaltet wird. Die erlangten Handlungskompetenzen weisen eine hohe und marktgerechte Aktualität auf. Dieses Berufsbild integriert Theorie und Praxis, was für eine gesunde und stabile Wirtschaft wichtig ist, um künftige Fach- und Führungskräfte mit den relevanten Kompetenzen und Qualifikationen arbeitsmarktorientiert zu rüsten.

Eine solide Grundlage für weiterführende Ausbildungen im betriebswirtschaftlichen Kontext wie Verkauf, Marketing und Kommunikation wird geschaffen.

Trägerschaft

SWISS MARKETING als OdA

Organisation

Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Erteilung der SWISS MARKETING- und EMC-Zertifikate obliegen der Obhut von campus.swiss im Auftrag der Trägerschaft.

Aufgaben von campus.swiss

- erlässt die Prüfungsordnung und Wegleitung und aktualisiert sie periodisch
- setzt die Prüfungsgebühren fest
- setzt den Zeitpunkt und den Ort der Prüfungen fest
- bestimmt das Prüfungsprogramm
- veranlasst die Bereitstellung der Prüfungsaufgaben und führt die Prüfung durch
- wählt Experten*innen, bildet sie für ihre Aufgaben aus und setzt sie ein
- entscheidet über die Zulassung zur Prüfung sowie über einen allfälligen Prüfungsausschluss
- entscheidet über die Erteilung der SWISS MARKETING- und EMC-Zertifikate
- behandelt Anträge und Beschwerden
- sorgt für die Rechnungsführung und die Korrespondenz
- sorgt für die Qualitätsentwicklung und -sicherung entsprechend den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes

Sämtliche an der Prüfung beteiligten Personen unterstehen einer Schweigepflicht.

Öffentlichkeit und Aufsicht

Die Prüfung steht unter Aufsicht von campus.swiss. Sie ist nicht öffentlich.

Kontakt

campus.swiss ag
Prüfungssekretariat campus.swiss
Nansenstrasse 5
8050 Zürich

www.campus.swiss
certificate@campus.swiss

Tel. +41 44 542 70 00

Ausschreibung

Die Prüfungstermine werden im Voraus auf www.campus.swiss ausgeschrieben. Akkreditierte Partnerschulen werden zudem im Voraus über die Prüfungstermine informiert.

Anmeldung

Die Anmeldung muss innerhalb der gesetzten Fristen elektronisch auf www.campus.swiss erfolgen. Der Anmeldung ist eine Zusammenstellung über die bisherige berufliche Ausbildung und Praxis, Kopien der für die Zulassung geforderten Zeugnisse, Angabe der Prüfungssprache, Kopie eines amtlichen Ausweises mit Foto und die Angabe der Sozialversicherungsnummer (AHV-Nummer) beizufügen.

Zulassung

Zur Prüfung wird zugelassen, wer die aufgeführten Anforderungen erfüllt sowie die Prüfungsgebühr fristgerecht überwiesen hat. Die Prüfungsgebühren sind auf www.campus.swiss einsehbar und beinhalten die Durchführung sowie die Zertifikate.

Rücktritt

Ein Rücktritt muss schriftlich an das Prüfungssekretariat erfolgen.

Bei Rücktritt bis 8 Wochen vor Prüfungsbeginn werden die Prüfungsgebühren vollumfänglich zurückerstattet.

Bei einem Rücktritt bis 4 Wochen vor Prüfungsbeginn werden 50% der Prüfungsgebühren zurückerstattet. Nach Ablauf von 4 Wochen vor Prüfungsbeginn besteht kein Anspruch auf Rückerstattung. Vorbehalten bleiben entschuldbare Gründe, wie etwa unvorhergesehener Militär-, Zivildienst oder Zivildienst, Krankheit, Unfall, Mutterschaft oder Todesfall im engeren Umfeld. Nach Vorlage eines offiziellen Attests werden in diesen Fällen 50% der Prüfungsgebühren zurückerstattet.

Ausschluss

Von der Prüfung ausgeschlossen wird:

- wer die Prüfungsgebühr nicht termingerecht überwiesen hat
- wer unzulässige Hilfsmittel einsetzt
- wer die Prüfungsdisziplin grob verletzt
- wer die Prüfungszulassung manipuliert hat

Bei einem Ausschluss erfolgt keine Rückerstattung der Prüfungsgebühren

Prüfung

Die Prüfung besteht aus 3 Prüfungsteilen:

| Prüfungsteil | Art der Prüfung | Zeit | Handlungskompetenzbereiche |
|--|-------------------------------|-----------------|---|
| 1 Grundlagen | Schriftlich Einzelnachweis | 3 x 60 Min. | Verkauf Distribution Marketing Kommunikation Marktforschung Ökonomie Rechnungswesen |
| 2 Geleitete Fallstudie | Schriftlich Einzelnachweis | 90 Min. | Verkauf Distribution Management und Führung |
| 3 Präsentation, Fachgespräch und Reflexion | Mündlich Gruppenarbeit | 60 Min. | Verkauf Distribution Marketing Kommunikation Management und Führung |
| Total | | 330 Min. | |

Prüfungsbewertung

Die Prüfung besteht aus 3 Prüfungsteilen. Jeder Prüfungsteil wird mit einer Note von 6.0 bis 1.0 bewertet. Andere als halbe Zwischennoten sind nicht zulässig.

Die Gesamtnote der Prüfung ist das Mittel aus den Noten der einzelnen Prüfungsteile. Sie wird auf eine Dezimalstelle gerundet.

Die Prüfung ist bestanden, wenn:

- Die Gesamtnote mindestens 4.0 beträgt
- Nicht mehr als 1 Prüfungsteil mit einer Note von unter 4.0 bewertet wurde
- Kein Prüfungsteil mit einer Note von unter 3.0 bewertet wurde.

Wiederholung

Die Prüfung kann zu den ordentlichen Prüfungsterminen so viel wiederholt werden, wie Kandidaten*innen das wünschen.

Wiederholungsprüfungen beziehen sich innerhalb von 2 Jahren nur auf jene Prüfungsteile, in denen eine ungenügende Leistung erbracht wurde. Nach 2 Jahren müssen alle Prüfungsteile wiederholt werden.

Für die Anmeldung und Zulassung gelten die gleichen Bedingungen wie für die erste Prüfung.

Rekurs

Gegen den Entscheid wegen nicht bestandener Prüfung und Verweigerung der Zertifikate kann innert 30 Tagen schriftlich ein Rekurs an campus.swiss eingereicht werden. Dieser muss die Anträge der Rekurrierenden sowie deren Begründung enthalten. Rein subjektive Eindrücke genügen nicht als Beschwerdegrund.

Die Prüfungskommission bestätigt den Erhalt der angeforderten Unterlagen und verlangt eine Vorauszahlung zur Deckung der Verfahrenskosten. Eine Rekurskommission entscheidet anschliessend über die eingereichten Rekurse. Wird dem Rekurs stattgegeben, wird die vorausbezahlte Gebühr wieder zurückerstattet.

Zertifikat und Titel

Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung wird ein von SWISS MARKETING sowie ein von der EUROPEAN MARKETING CONFEDERATION unterzeichnetes Zertifikat ausgestellt. Die Zertifikate bestätigen, dass die Inhaber*innen die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse erlangt haben. Die erfolgreichen Absolventen*innen erhalten die Zertifikate mit dem Titel:

„Zertifizierte/r **Junior Sales Professional** SWISS MARKETING mit EMC-Akkreditierung“