

## Modulidentifikation

Zielgruppen:	Personen mit einem EFZ oder einer gleichwertigen Ausbildung.
Richtzeit:	Für die methodisch-didaktisch sinnvolle Bearbeitung des Moduls empfehlen wir den Anbietern ca. 40 Stunden (~ 53 Lektionen à 45 min) einzuplanen.

### 1. Kompetenzen

Nach erfolgreichem Abschluss des Moduls sind Sie in der Lage, die Bedürfnisse des Marktes zu erkennen, zu analysieren und deren Auswirkungen auf die Unternehmung zu verstehen. Weiter besitzen Sie die Kompetenz, ein Marketingkonzept zu erstellen und die Marketinginstrumente erfolgreich umzusetzen.

### 2. Themen / Leistungsziele

<b>Thema:</b>	<b>1. Marketing-Grundlagen</b>
Leistungsziele:	1.1 Sie erkennen die Entwicklung und Bedeutung des Marketings (K2). 1.2 Sie beschreiben ein Marketingkonzept (K2).
<b>Thema:</b>	<b>2. Analyse, Ziele und Strategien</b>
Leistungsziele:	2.1 Sie führen die wichtigsten Analysen und Marktforschungen für Ihr Unternehmen durch (K3). 2.2 Sie entwickeln Marketingzielsetzungen und die Marketingstrategie für Ihr Unternehmen (K5).
<b>Thema:</b>	<b>3. Marketing-Instrumente</b>
Leistungsziele:	3.1 Sie setzen den Marketingmix in Ihrem Unternehmen um (K3). 3.2 Sie definieren die Produkte und Sortimente in Ihrem Unternehmen (K3). 3.3 Sie bestimmen die Preispolitik in Ihrem Unternehmen (K3). 3.4 Sie bestimmen die Distribution in Ihrem Unternehmen (K2). 3.5 Sie entwickeln kreative Promotions-Aktionen in Ihrem Unternehmen (K5).
<b>Thema:</b>	<b>4. Marketing-Umsetzung</b>
Leistungsziele:	4.1 Sie entwickeln einen Marketingplan für Ihre Unternehmung (K5). 4.2 Sie ziehen die richtigen Schlüsse und Folgerungen aus der Marketingkontrolle (K5).

### 3. Modulprüfung / Hilfsmittel

Sie schliessen das Modul mit einer schriftlichen Prüfung ab, welche 120 Minuten dauert. Als Hilfsmittel sind alle schriftlichen Unterlagen erlaubt. Ein Teil der Modulprüfung kann ohne Hilfsmittel durchgeführt werden.

### 4. Gültigkeit des Modulabschlusses

Der Modulabschluss ist 5 Jahre gültig.