



SACHBEARBEITER/-IN MIT MARKETING- UND VERKAUFSDIPLOM

edupool.ch

MARKETINGFACHLEUTE / VERKAUFSFACHLEUTE

mit eidg. Fachausweis

Berufsbegleitende Ausbildungen



Kurzprofil des Lehrgangs Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Ver- kaufsdiplom edupool.ch



LEHRGANGSLEITUNG

Jürg Rinderknecht, Betriebsökonom FH
E-Mail: rinderknecht@swissonline.ch

DAUER

2 Semester: 21. April 2020 bis edupool.ch Prüfung Mai 2021

SCHULUNGSTAGE UND ZEITEN

Dienstag 18:10-21.20 plus einzelne Donnerstagabende

LEHRGANGSKOSTEN

Total CHF 3'280.00

pro Semester verrechnet: CHF 1'640.00

Die Gebühren für die internen Prüfungen des
BWZ Rapperswil-Jona sind im Kurspreis inbegriffen.

**Entscheiden Sie sich nach dem Lehrgang die weiterführende Ausbildung
für Fachleute Marketing mit eidg. Fachausweis zu absolvieren, dann
können Ihnen zum Zeitpunkt der Berufsprüfung bis zu 50% der Gesamt-
kosten vom Bund zurückvergütet werden!**

ZUSÄTZLICHE KOSTEN

Lehrmittel: ca. CHF 350.–

edupool.ch-Prüfungsgebühr (CHF 650.– Stand Mai. 2019)



ADMINISTRATION

BWZ Rapperswil-Jona

FABIO PAREDES

Sekretariat

Zürcherstrasse 1

8640 Rapperswil

Tel. 058 228 20 22

E-Mail: weiterbildung@bwz-rappi.ch

IHR ZIEL

Sie wollen sich in der faszinierenden Welt des Marketings und Verkaufs beruflich weiterentwickeln. Der Bildungsgang Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch vermittelt Ihnen fundiertes Grundlagenwissen in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation, Produktgestaltung und Projektmanagement. Dank dem hohen Praxisbezug können Sie das Gelernte zielgerichtet anwenden und Marketing- und Verkaufsprojekte kompetent begleiten. In den Marketingfächern erarbeiten Sie sich Grundlagen für die Vorbereitung auf die Markom-Zulassungsprüfung.

VORAUSSETZUNGEN

Interessentinnen und Interessenten bringen vorzugsweise eine kaufmännische oder vergleichbare Grundausbildung oder einige Jahre Berufserfahrung in Bereichen Verkauf und/oder Marketing mit. Erste Praxiserfahrungen in diesen Bereichen sind von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung. Wichtig für den Ausbildungserfolg ist das persönliche Engagement der Kursteilnehmenden.

ABSCHLUSS

Kandidatinnen und Kandidaten, die alle 5 Module (A-E) gemäss Prüfungsreglement bestanden haben erhalten das Zertifikat Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom BWZ. Das Zertifikat Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom BWZ ermöglicht den Zutritt zur gesamtschweizerisch durchgeführten Prüfung Sachbearbeiter/in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch.

KURSZIEL

Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter mit Marketing- und Verkaufsdiplom...
...kennen die Funktion und Rolle als Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom in der Praxis
...erwerben eine kunden- bzw. marktorientierte Denkweise (Einstellung)
...erwerben umfassendes und aktuelles Wissen sowie Methodenkompetenz, die sie befähigt, an aktuellen und praktischen Problemen im Marketing und Verkauf mitzuarbeiten
...erkennen die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit
...verfügen nach Abschluss über einen hohen Praxisnutzen für ihre berufliche Tätigkeit dank konsequenten Lerntransfers
...erhalten eine solide Grundlage für eine Karriere im Marketing und Verkauf
...absolvieren die erste Stufe der Ausbildung zum eidg. Fachausweis Marketingfachmann / Fachfrau Verkaufsfachmann / Fachfrau

WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

Die Ausbildung zum Sachbearbeiter mit Marketing- und Verkaufsdiplom ist die erste Stufe für den Fachausweis Marketingfachmann -fachfrau Verkaufsfachmann -fachfrau

LEKTIONENTABELLE

Modul

Lektionen

Modul A Projekt- und Selbstmanagement	28
Modul B Marketinggrundlagen	36
Modul C Marketingkommunikation	44
Modul D Verkauf + Distribution	36
Modul E Produkt- und Preisgestaltung	20
Prüfungstraining inkl. Simulationsprüfung	12

Totallektionen

176

AUSBILDUNGSINHALTE DER EINZELNEN MODULE

Module	Inhalte	Lektionen
Modul A Projekt- und Selbstmanagement	Projektmanagement – Gründe und Nutzen des Projektmanagements – Grundprinzipien des Projektmanagement – Planungsprozesse eines Projektes	12
	Kommunikation und Präsentationstechnik – Aufbau und Strukturierung von Präsentationen – Präsentationsformen und –infrastruktur – Wirkung und Einsatz der Körpersprache	8
	Selbstmanagement und Methodenkompetenz – Techniken des Zeitmanagements – Kennen der Kernelemente zu Life-Balance	8
Modul B Marketinggrundlagen	Grundlagen Marketing – Rolle des Marketing in der Unternehmung – Kernaufgaben des Marketings auf Stufe Produkt und Kunde	8
	Marktforschung – Marktforschungsprozess (-ablauf) – Ziele / Einsatzbereiche der Marktforschung	8
	Inhalt und Aufbau eines Marketing-Konzepts – Marketing-Situationsanalyse (inkl. SWOT-Analyse) – Marketing-Ziele (ökonomische/vorökonomische)	16
	Marketingmix und Marketinginfrastruktur – Besonderheiten des Marketing-Mix nach Güterkategorien – Einsatzrichtung des Marketing-Mix – Elemente der Marketinginfrastruktur	4
Modul C Marketingkommunikation	Marketing- und Unternehmenskommunikation – Einordnung der Kommunikation innerhalb der Unternehmung – Kommunikationsinstrumente und Abgrenzungen – Ansatz der integrierten Kommunikation	4
	Werbung und Direct Marketing – Grundlagen der Werbung und Instrumente im Direct Marketing – Werbekonzept inkl. Budgetierung und Wirkungskontrolle – Konzept: Planung, Gestaltung von Direct Marketing-Aktivitäten	12
	Briefings – Zusammenarbeit mit externen Spezialisten – Briefings erstellen	4
	Public Relations und Sponsoring – Unterschied PR/PPR (Product Public Relations) – Instrumente der internen und externen PR – Grundlagen und Bedeutung des Sponsoring	8
	Event Management – Bedeutung des Event Managements im Marketing – Entwicklung, Planung, Budgetierung und Kontrolle von Events – Organisation vor / während / nach den Events	4

Modul C Marketingkommunikation	Verkaufsförderung – Grundlagen der Verkaufsförderung – Ziele und Zielgruppen der Verkaufsförderung – Planung von Massnahmen im Verkaufsförderungs-Bereich	4
	Online und Mobile Marketing – Ziele und Aufgaben des Online Marketing – Online Marktbearbeitung und Online Marketinginstrumente	8
Modul D Verkauf + Distribution	Grundlagen des Verkaufs und Verkaufskonzept – Aufgaben und Funktion des Verkaufs – Verkaufsspezifische Analyse, Verkaufs-Ziele – Grundzüge der Verkaufsstrategie, Kundenwert	8
	Primär und sekundäre Verkaufsplanung – Unterschiede der primäre sowie sekundäre Verkaufsplanung	4
	Messemarketing – Messe-Ziele und flankierende Massnahmen – Aufgaben vor, während und nach der Messe – Auswertung der Messeergebnisse	6
	Distribution – Begriffe der Distribution, Distributionspolitik – Aufbau eines Distributionskonzeptes	12
	Verkaufsgespräch und Verhandlungstechnik – Verkaufs-Psychologie und Verkaufs-Technik	6
Modul E Produkt- und Preisgestaltung	Kostenrechnen und Kalkulation –Zusammenspiel Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung –Kalkulation im Handel (Zuschläge, Margen) –Berechnung einfacher Deckungsbeiträge und Break-even	12
	Produkt- und Preisgestaltung –Design und Verpackung –Preispsychologie / Preisdifferenzierung	8

edupool.ch

edupool.ch ist das grösste Label und die wichtigste Prüfungsorganisation der Schweiz im nicht formalen kaufmännischen Weiterbildungssektor. Die Organisation ist Pionierin und Marktführerin bei den Bildungsgängen auf Stufe Sachbearbeiter/-in. Die Handelsschule sowie das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) ergänzen das Angebot. Jedes Jahr prüft edupool.ch über 4700 Studierende und verleiht den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen die schweizweit anerkannten und vom Kaufmännischen Verband (Schweiz) mitzertifizierten edupool.ch-Diplome.

STUFENKONZEPT LEHRGÄNGE MARKETING UND VERKAUF AM BWZ



DER RICHTIGE LEHRGANG FÜR MICH?

Wenn Sie zwei oder mehrere Fragen mit «Ja» beantworten können, dann könnte eine Weiterbildung im Bereich Marketing und Verkauf für Sie interessant sein.

- Möchten Sie gerne mit Ihren Kunden Kontakt haben und sie professionell betreuen?
- Übernehmen Sie gerne Verantwortung in der Kommunikation mit Ihren Kunden?
- Arbeiten Sie gerne selbstständig?
- Arbeiten Sie gerne kreativ und zielorientiert?
- Verfolgen Sie gerne Ziele, die absatz- und verkaufsorientiert sind?



Kurzprofil des Lehrgangs Marketingfachleute und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis



LEHRGANGSLEITUNG

Rolf Schmalz

E-Mail: rolf.schmalz@bwz-rappi.ch

DAUER

4 Semester: 21. April 2020 bis 8. April 2022

SCHULUNGSTAGE UND ZEITEN

Stufe 1

Dienstag 18:10-21.20 plus einzelne Donnerstagabende

Stufe 2

Dienstag und Donnerstag, jeweils 18.10 - 21.25 Uhr,
vereinzelt Samstagvormittag

Stufe 3

Dienstag und Donnerstag, jeweils 18.10 - 21.25 Uhr, plus Blocktage
zur Prüfungssimulation

LEHRGANGSKOSTEN

Stufe 1 (ca. 160 Lektionen)

CHF 3280.00 (resp. CHF 1640.00 pro Semester bei Jahreslehrgang).

Lehrmittel ca. CHF 350.00

Optional: Diplomprüfung edupool.ch CHF 650.00 (Preisstand 2020)

Stufe 2 und Stufe 3 (ca. 340 Lektionen)

CHF 7960.00 (resp. CHF 3480.00 pro Semester)

Lehrmittel: ca. CHF 450.00

Gebühr eidg. Berufsprüfung: CHF 2500.00 (Preisstand 2020)

Die Gebühren für die internen Prüfungen des
BWZ Rapperswil-Jona sind im Kurspreis inbegriffen.

***Der Bund unterstützt die Höhere Berufsbildung indem er den Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung bis zu 50% der Kosten für vorbereitende Lehrgänge (inkl. Lehrmittel) zurückerstattet.**



ADMINISTRATION

BWZ Rapperswil-Jona

FABIO PAREDES

Sekretariat

Zürcherstrasse 1

8640 Rapperswil

Tel. 058 228 20 22

E-Mail: weiterbildung@bwz-rappi.ch

Marketingfachleute mit eidg.
Fachausweis

Verkaufsfachleute mit eidg.
Fachausweis

<p>Grundlagen</p>	<p>Der Lehrgang „Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis“ ist die ideale Basis für Personen, welche anspruchsvolle Arbeiten und Verantwortung im Marketingbereich übernehmen wollen.</p> <p>«Marketing» umfasst alle Aktivitäten, die ein Unternehmen für die Marktbearbeitung einsetzt, beispielsweise Marktforschung, Produktplanung und -gestaltung, Preispolitik, Werbung, Verkaufsplanung, Vertrieb, Verkaufsförderung aber auch Unternehmenskommunikation - heutzutage überwiegend online.</p>	<p>Verkaufsfachleute arbeiten in allen Branchen und übernehmen von der Planung bis zur Realisierung der Verkaufsaktivitäten alle Aufgaben.</p> <p>Sie gestalten den Verkauf und übernehmen die Verantwortung für das Erreichen definierter Ziele. Sie unterstützen die Verkaufsleitung, pflegen und entwickeln aber auch selbst Kundenbeziehungen. Dieser Lehrgang ist konzipiert für Personen aus den Bereichen Verkauf, Product Management, Online Marketing, Key Account Management, PR, Werbung oder Detailhandel, die den nächsten Schritt in ihrer Laufbahn machen wollen.</p>
<p>Aufbau</p>	<p>Am BWZ ist der Lehrgang in 3 Stufen gegliedert.</p> <p>In der ersten Stufe erhalten Sie einen Überblick über die Instrumente und Methoden in Marketing und Verkauf.</p> <p>Sie erwerben dabei auch praktische Kenntnisse, die für Ihre Tätigkeit in Marketing und Verkauf nützlich sind, wie Projektmanagement, Kalkulation und Kostenkontrolle.</p> <p>Die erste Stufe führen wir in zwei Modellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jahreslehrgang (2 Semester), jeweils Start nach den Frühlingsferien • Intensivlehrgang (1 Semester), jeweils Start nach den Herbstferien <p>Als Abschluss dieser Stufe haben Sie die Möglichkeit, einen in der Praxis anerkannten Zwischenabschluss zu erwerben: Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom edupool.ch.</p> <p>In der zweiten Stufe, erwerben Sie die Kenntnisse für den gemeinsamen Teil der eidg. Berufsprüfungen für Marketing- und Verkaufsfachleute: Marketingkonzept, Marktforschung, Preisgestaltung, Recht und Vertiefungen der Felder aus der Stufe 1.</p> <p>In der dritten Stufe können Sie entweder die Fachrichtung «Marketing» oder die Fachrichtung «Verkauf» wählen und dabei spezifisch Ihr Wissen vertiefen. In dieser letzten Stufe werden Sie zudem intensiv auf die jeweilige Berufsprüfung für Marketingfachleute bzw. für Verkaufsfachleute vorbereitet.</p> <p>Die zweite und dritte Stufe werden in einem Jahr absolviert. Start und Ende sind jeweils im Frühling, ausgerichtet auf die Termine der eidg. Berufsprüfungen. Ein Prüfungstraining in Blockform findet zwischen den schriftlichen und mündlichen Berufsprüfungen statt.</p>	

Marketingfachleute mit eidg.
Fachausweis

Verkaufsfachleute mit eidg.
Fachausweis

<p>Zielgruppe</p>	<p>Sie sind in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Integrierte Kommunikation tätig und wollen Ihre berufliche Laufbahn auf eine solide Basis stellen?</p> <p>Sie sind in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Marketingaufgaben konfrontiert und möchten sich auf diesem Gebiet ein professionelles Know-How aneignen und einen anerkannten Abschluss erwerben?</p>	<p>Sie sind in den Bereichen Verkauf, Key Account Management, Marketing, Product Management, Direct Marketing, Online Marketing oder in verwandten Gebieten tätig und wollen ihrer beruflichen Laufbahn einen Schub geben?</p> <p>Sie wollen Ihr Verkaufsfachwissen vertiefen und möchten sich in diesem dynamischen Gebiet beruflich weiterentwickeln?</p>
<p>Voraussetzungen</p>	<p>Zulassung zur Berufsprüfung für Marketingfachleute:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eidg. Fähigkeitszeugnis, Fachmatura, Matura oder ähnlicher eidg. anerkannter Abschluss • Zwei Jahre einschlägige Berufspraxis in Marketing/Verkauf • Inhaber/innen eines eidg. Berufsattests (EBA) können ebenfalls zugelassen werden, brauchen aber drei Jahre einschlägige Berufspraxis <p>Zulassungsvoraussetzung für den Direkteinstieg in Stufe 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diplom Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkaufsdiplom • edupool.ch • Bestandene MarKom-Zertifikatsprüfung 	
<p>Ausbildungsziel</p>	<p>Dieser Lehrgang bereitet auf die eidg. Berufsprüfung für Marketingfachleute vor. Der eidg. Fachausweis «Marketingfachleute» ist in der Praxis anerkannt und geschätzt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie erwerben umfassendes und aktuelles Wissen sowie Methoden und Kompetenzen, die Sie befähigen, Ihre Leistungen im Marketingbereich wirkungsvoll einzubringen • Sie konzipieren und realisieren auf Basis definierter Ziele professionelles Marketing • Sie planen Marketingmassnahmen und setzen diese erfolgreich um • Sie planen integrierten Kommunikationsmassnahmen, setzen diese um und können den Erfolg kontrollieren 	<p>Dieser Bildungsgang legt den Schwerpunkt darauf, Ihnen die Fach- und Methodenkompetenzen zu vermitteln und Sie als Verkaufsfachmann/-fachfrau brauchen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • von der Unternehmens- und Marketingstrategie abgeleitete Verkaufskonzepte zu erstellen. • Verkaufsprozesse mit der Pflege und Nutzung des betrieblichen CRM sicherzustellen, Verkaufskontrollen durchzuführen und Offerten zu erstellen. • Kundengespräche und Verkaufsverhandlungen führen, die Kundenbetreuung sicherstellen, und dabei das Unternehmen repräsentieren. • Informationen über das Marktgeschehen mit den verschiedenen Marktteilnehmern zu erheben, zu analysieren und daraus richtige Schlüsse zu ziehen.

Marketingfachleute mit eidg.
Fachausweis

Verkaufsfachleute mit eidg.
Fachausweis

<p>Ausbildungsziel</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sie sind in der Lage, Spezialisten zu beauftragen und zu führen • Sie können marketingbezogene Projekte planen und umsetzen 	<ul style="list-style-type: none"> • die Marktleistung inkl. Angebots- und Preisgestaltung zu realisieren, die Qualität stets zu sichern und bei Bedarf anzupassen. • die einzelnen Instrumente der Kommunikation zu planen, zu vernetzen sowie umzusetzen und zu kontrollieren. • die strategische und operative Distribution zu gestalten, sinnvolle Partnerschaften einzugehen sowie die Distributionsprozesse laufend zu optimieren.
<p>Kursinhalte</p>	<p>Basiskompetenzen und Kompetenzen für beide Ausrichtungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projekt- und Selbstmanagement • Marketinggrundlagen und Marketingkonzept • Produktgestaltung • Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Grundlagen • Rechnungswesen • Rechtskunde • Marktleistungs- und Kommunikationsgestaltung • Distributionsgestaltung • Marktforschung und Statistik • Präsentationstechnik 	
<p>Finanzierung</p>	<p>Vertiefungsrichtung Marketingfachleute:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konzepterstellung • Digitales Marketing, Social Media • Kommunikationsinstrumente / Public Relations • Prüfungstraining (schriftlich/mündlich), Prüfungssimulation <p>Vertiefungsrichtung Verkaufsfachleute:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsplanung • Verkaufsprozesse • Verkaufsinteraktion • Prüfungstraining (schriftlich/mündlich), Prüfungssimulation <p>Der Bund unterstützt die Höhere Berufsbildung indem er den Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung bis zu 50% der Kosten für vorbereitende Lehrgänge (inkl. Lehrmittel) zurückerstattet. Ihr Einsatz wird also belohnt! Mehr Informationen dazu erhalten Sie beim Sekretariat der Weiterbildung oder direkt auf unserer Webseite</p>	

Ihre Vorteile am BWZ Rapperswil-Jona

PRÜFUNGSVORBEREITUNG AUF EIDG. PRÜFUNGEN

Fasst die wichtigsten Lerninhalte in kompakter Form zusammen und weist Sie auf nützliche Lernstrategien und Prüfungstipps hin



... UND

- Überschaubare Klassengrößen
- Engagierte Dozierende auch über den Unterricht hinaus
- Persönliche Betreuung durch Studiengangsleitung
- Moderne Infrastruktur
- Praxiserfahrene Fachdozenten
- Vernetzung von Theorie und Praxis
- bis zu 3 Ratenzahlungen ohne Aufpreis
- persönliche Atmosphäre
- garantierter Schulungsort

Auf unserer Internetseite
www.bwz-rappi.ch können
Sie weitere Informationen
downloaden.

Infoabende

Damit Sie sich ein besseres Bild vom Lehrgang machen können, führen wir regelmässig unverbindliche Informationsveranstaltungen durch. Hier erhalten Sie wertvolle Informationen aus erster Hand.

Die Infoabende finden an folgenden Daten statt

Donnerstag, 23. Januar 2020, 19:00 Uhr

Dienstag, 03. März 2020, 19:00 Uhr

Eine Anmeldung ist nicht notwendig.

Auf unserer Internetseite www.bwz-rappi.ch
können Sie weitere Informationen downloaden.

Anmeldeformular

Nur Lehrgang SB-Marketing und Verkauf

Lehrgang SB-Marketing mit dem eidgenössischen Fachausweis
Marketingfachleute

Verkaufsfachleute

Frau Herr

Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Geburtsdatum

Bürgerort

Telefon Privat

Mobile

E-Mail

Geschäftsadresse

Telefon Geschäft

Wohnhaft im Kanton

Nationalität

Muttersprache

SV-Nummer(13-stellig)

DIE ANMELDUNG FÜR DEN FACHAUSWEISS MUSS WEITERE FOLGENDE UNTERLAGEN BEINHALTEN:

- Lebenslauf
- EFZ/Lehrzeugnisse (Kopie)
- ev. Fachausweise, Dilome ect. (Kopie)
- Arbeitsbestätigung oder Zwischenzeugnis mind. der letzten drei Jahre (Kopie)
- allfällige Diplome/Zertifikate Englisch (Kopie)



DAUER

Sachbearbeiter/-in mit Marketing- und Verkausdiplom

2 Semester: 21. April 2020 bis 19. Mai 2021

Marketingfachleute / Verkaufsfachleute

4 Semester: 21. April 2020 bis 8. April 2022

KURSGELD

Stufe 1 (ca. 160 Lektionen)

CHF 3280.00 (resp. CHF 1640.00 pro Semester)

Lehrmittel ca. CHF 350.00

Optional: Diplomprüfung edupool.ch CHF 650.00 (2020)

Stufe 2 und Stufe 3 (ca. 340 Lektionen)

CHF 7960.00 (resp. CHF 3480.00 pro Semester)

Lehrmittel: ca. CHF 450.00

Gebühr eidg. Berufsprüfung: CHF 2500.00 (2020)

Ich möchte die Lehrgangsgebühren in Raten zahlen,
und zwar

2 3 4 5 6

Raten pro Semester

(Zutreffendes bitte unterstreichen. Bis zu drei Raten ohne Aufpreis.

Ab der vierten Rate fällt eine Gebühr von 10 Franken pro Rate an).

Ich besitze einen Gutschein, Original liegt bei

* Der Bund unterstützt die Höhere Berufsbildung indem er den Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung bis zu 50% der Kosten für vorbereitende Lehrgänge (inkl. Lehrmittel) zurückerstattet.

Ihr Einsatz wird also belohnt! Mehr Informationen dazu erhalten Sie beim Sekretariat der Weiterbildung oder direkt beim SBFI: <https://www.sbf.admin.ch/sbfi/de/home/bildung/hbb/finanzierung.html>

(Preisänderungen bleiben vorbehalten.)

Mit dieser Anmeldung anerkenne ich die im Internet aufgeführten Geschäftsbedingungen

Ort und Datum

Unterschrift



Zürcherstrasse 1+7
8640 Rapperswil

Tel. 058 228 20 20

weiterbildung@bwz-rappi.ch

www.bwz-rappi.ch

