



Aufstieg garantiert?

Berufliche Veränderung mit Ziel mehr Lohn und mehr Verantwortung geht meist mit Weiterbildung einher. Doch nicht alle Weiterbildungen wirken unmittelbar in die gewünschte Richtung. Die höhere Berufsbildung in Marketing, Verkauf und Human Resources hat diesbezüglich einen besonderen Stellenwert. ■ von Claudio Götschi

Bei den Abschlüssen Marketing-, Verkaufs- und HR-Leitende eidg. dipl. handelt es sich um berufsbegleitende, betriebswirtschaftliche Führungsausbildungen mit Vertiefungen im strategischen Marketing, Verkauf oder HR. Der Stellenwert bemisst sich daran, dass die Absolventinnen und Absolventen zum Zeitpunkt der eidgenössischen Prüfungen über mehrere Jahre Führungs- und Fachpraxis verfügen müssen.

Nebst der Tatsache, dass Sie zum Zeitpunkt der Prüfungen performen müssen, bringen Sie bereits Facherfahrung mit und befinden sich in einem gewissen Alter. Das heisst, während der Weiterbildungszeit findet ein direkter Transfer in

die Praxis statt. Hinzu kommt, dass jährlich zirka 80 Personen das Diplom des Marketingleiters erlangen, bei den HR-Leitern sind es 30.

Dies sichert im Vergleich zu Abschlüssen von Fachhochschulen oder höheren Fachschulen eine gewisse Exklusivität. Abschliessend ist die zentrale Bedeutung der Funktionen in Marketing/Verkauf und HRM hervorzuheben. Ob und wie ein Unternehmen auf dem Markt besteht, entscheidet sich in der Qualität der Führung, der Mitarbeitenden und in der Marktbearbeitung.

Sind Aufstiege garantiert

Nebst dem Titel spielen weitere Faktoren wie die Sozial- und Methodenkompetenz, die Haltung, das Verhalten und die Einsatzbereitschaft eine wichtige Rolle. Es gibt keine Garantie, doch die Formulierung «Ausgebildete Marketing-, Verkaufs- und HR-Leitende, die wollen, können auch» ist sehr treffend. Die Anzahl an Absolventen, die sich nach Abschluss der höheren Fachprüfung innert kürzester Zeit hinsichtlich Verantwortung und Salär weiterentwickeln, ist auf jeden Fall beeindruckend.

Zusätzlicher Gewinn

Die Zielgruppe besteht aus Praktikern,

dies bringt automatisch einen Erfahrungsaustausch in die Gruppe und lässt das Netzwerk von allen Beteiligten nicht nur in fachlicher Hinsicht wachsen. Zudem sind es die Fähigkeiten, die sich die Absolventen während der Lehrgänge oft unbewusst aneignen. Marketing- und Verkaufsleitende sind in der Lage, innert kürzester Zeit eine komplexe Problemstellung zu erfassen, die wesentlichen Aspekte herauszuschälen und ganzheitliche, integrative Lösungen zu erarbeiten. Sie gehen dabei sehr systematisch und pointiert vor, konzentrieren sich auf das Wesentliche. Bei den HR-Leitenden ist das strategisch konzeptionelle HR-Denken hervorzuheben, bei gleichzeitig hohen Anforderungen an deren Sozial- und Methodenkompetenz, die sie während des praktischen Prüfungsteils unter Beweis stellen müssen.

■ **Über den Autor: Claudio Götschi ist Verwaltungsratspräsident der MKS AG, Bahnhofstrasse 4, 7320 Sargans, Telefon 081 720 41 81 weiterbildungsberatung@mks-online.ch www.mks-online.ch**



Eine Weiterbildung ist meist ein wichtiger Baustein, um mehr Lohn zu erlangen. Doch nicht alle Weiterbildungen wirken in die gewünschte Richtung.

www.helenesouza.com/pixelio.de

Nächste Lehrgänge an der MKS Sargans

- > April 2015: Marketing- und Verkaufsleiter/in eidg. dipl. sowie Leiter/-in HR eidg. dipl.
 - > August 2015: Personalassistent/in HRZP und HR-Fachleute mit eidg. FA
 - > August 2015: Sachbearbeiter/in Rechnungswesen und Fachleute im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. FA, Marketingassistenten Markom
- www.mks-online.ch