

## *Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidgenössischem Fachausweis*

*Detailunterlagen*



<b>Berufsbild</b>	<p>Marketingfachleute sind künftige Kadermitarbeiter und Marketing-Spezialisten, die Marketing- und Kommunikationskonzepte planen und realisieren, um die Unternehmensziele zu erreichen. Sie gewährleisten die Vernetzung der verschiedenen Instrumente (Produkt- und Preisgestaltung, Distribution, Verkauf, Werbung, VF, neue Medien, Messen, Sponsoring, usw.).</p> <p>Verkaufsfachleute sind in der Lage, alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst, sowie im Key Account Management effizient und wirtschaftlich zu führen. Sie übernehmen in ihrem Tätigkeitsgebiet die notwendigen Planungs- und Koordinationsaufgaben. Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung weisen sich über die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse aus, um im Absatzbereich anspruchsvolle Aufgaben und Kaderfunktionen zu übernehmen.</p>
<b>Voraussetzungen</b>	<p><b>Persönliche Anforderungen:</b> Aktive Beteiligung am Unterricht, die benötigte Zeit für Selbststudium, Hausaufgaben sowie für die Unterrichtsvor- und -nachbearbeitung aufzubringen.</p> <p><b>Fachliche Anforderungen:</b> Eidg. Fähigkeitsausweis eines Berufes mit mind. 3-jähriger Lehre und 2 Jahre Berufspraxis in Marketing oder Verkauf. Weiterführende Details siehe Wegleitung eidg. Berufsprüfung oder Prüfungszulassung in diesem Dokument.</p> <p>Sie haben den Bildungsgang Sachbearbeiter/in Marketing &amp; Verkauf edu-pool.ch oder die Zulassungsprüfung Markom erfolgreich absolviert oder die entsprechenden Kenntnisse durch Selbststudium und Ihre berufliche Praxis erworben.</p>
<b>Zielgruppen</b>	<p>Der Bildungsgang richtet sich an Interessierte, welche sich in den Bereichen Marketing und/oder Verkauf weiterentwickeln wollen und sich ein solides Wissen aneignen möchten, um dieses in die Praxis umsetzen zu können:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>_ Sachbearbeiter/innen mit Aufgaben in den Bereichen Marketing, Werbung (Kommunikation) und Verkauf</li> <li>_ Mitarbeitende im Detailhandel</li> <li>_ Assistentinnen und Assistenten von Marketing- und Verkaufsleitern, Key-Account- und Produkt-Managern</li> <li>_ Mitarbeitende des Innen- und Aussendienstes von Verkaufsabteilungen</li> </ul> <p>Durch den vertieften Einblick in die Grundlagen des Marketings stellt dieser Bildungsgang eine ideale Basis für eine weiterführende Ausbildung auf Diplomstufe (z. B. Marketingleiter, Verkaufsleiter) dar.</p>
<b>Ihr Nutzen</b>	<p>Dieser Bildungsgang vermittelt, aufbauend auf den Sachbearbeiter Marketing &amp; Verkauf, weiterführende Grundlagen im Bereich Marketing, Verkauf und Kommunikation. Stellt die Vernetzung der einzelnen Disziplinen sicher und bereitet sie optimal auf die eidg. Berufsprüfung vor.</p>
<b>Ausbildungsziele</b>	<p>Sie erhalten einen vertieften und umfassenden Einstieg ins Marketing und in den Verkauf. Nach Abschluss des Bildungsgangs kennen Sie die Funktion und Rolle der/des Fachfrau/Fachmann Marketing und/oder Verkauf, haben</p>

eine kunden- bzw. markt-orientierte Denkweise und erkennen die Bedeutung einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit.

<b>Beginn</b>	Jeweils im Januar
<b>Unterrichtszeiten und Anzahl Lektionen</b>	Der Unterricht findet jeweils mittwochs, 17:45—21:00 Uhr und samstags, 08:30—11:45 Uhr statt.  Während den ordentlichen Schulferien ist kein Unterricht.  276 Lektionen gesamter Bildungsgang (2 Semester)
<b>Kursort</b>	EBZ Erwachsenenbildungszentrum Berufsbildungszentrum Solothurn-Grenchen Gebäude C, Niklaus Konrad-Strasse 5, Solothurn
<b>Bundessubventionen</b>	<b>Rückerstattung eines Teilbetrages der Ausbildungskosten durch den Bund:</b>  Der Bund erstattet den Absolvierenden 50% der anrechenbaren Kursgebühren zurück (bis max. CHF 19 000.– für eidg. Berufsprüfungen und bis max. CHF 21 000.– für höhere Fachprüfungen). Als anrechenbar gilt derjenige Teil des Kurses, der unmittelbar der Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung dient (inkl. vom Kursanbieter bereitgestellte Lehrmittel). Auf Gebühren für Verpflegung, Anreise, Übernachtungen, Diplomfeier sowie auf weiteren Kosten, die nicht direkt mit dem Inhalt der Prüfung zusammenhängen, besteht kein Subventionsanspruch. Bei modularen Prüfungen sind Gebühren für Modulprüfungen anrechenbar, sofern sie im Kurspreis inbegriffen sind.

#### **Voraussetzungen**

- \_ Sie haben die Kursgebühren bezahlt. Die Rechnung(en) lauten auf Ihren Namen und nicht beispielsweise auf Ihren Arbeitgeber.
- \_ Sie können die Bundesbeiträge erst beantragen, nachdem Sie die eidgenössische Prüfung absolviert haben. Der Anspruch besteht unabhängig vom Prüfungserfolg. Bewahren Sie die Prüfungsverfügung auf (ausgestellt durch die Prüfungsträgerschaft)
- \_ Sie wohnen in der Schweiz. Sie müssen zum Zeitpunkt der eidg. Prüfung Ihren steuerlichen Wohnsitz in der Schweiz haben.

Wer die Kosten für den vorbereitenden Kurs bis Absolvierung der eidgenössischen Prüfung nicht selber tragen kann, hat die Möglichkeit, einen Antrag auf Teilbeträge zu stellen. Voraussetzung: Die direkte Bundessteuer beträgt weniger als CHF 88.– (letzte Steueranmeldung) und der/die Antragssteller/-in verpflichtet sich, die eidg. Prüfung innerhalb von 5 Jahren zu absolvieren. Wird der Antrag bewilligt, können bereits während des Kursbesuchs Teilbeträge beantragt werden (jeweils für angefallene Kursgebühren ab CHF 3500.–). Wird die eidg. Prüfung nicht fristgerecht absolviert, müssen die Teilbeträge zurückbezahlt werden.

<b>Ausbildungskosten</b>	CHF 8 940.— (gesamter Bildungsgang, CHF 4 470.— pro Semester) – CHF 4 470.— (Rückvergütung Bund nach Abschluss eidg. Prüfung) = CHF 4 470.—	
	Im Kursgeld inbegriffen sind: _ Interne Prüfung als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfungen _ Repetition aller Fächer für die eidg. Berufsprüfungen	
<b>Zusatzkosten</b>	<b>Lehrmittel</b> (über EBZ bezogen) 50% werden zurückerstattet (Bundessubventionen)	Ca. CHF 900.— - CHF 450.—
	<b>Prüfungsgebühr Swiss Marketing</b> Prüfungsgebühren sind nicht subventioniert	Ca. CHF 2 800.—
<b>Teilnehmerzahl</b>	Mindestens 10, maximal 22 Teilnehmende	
<b>Ferien und Feiertage</b>	Ferien und Feiertage siehe ebzsolothurn.ch	
<b>Anmeldung</b>	Die schriftliche Anmeldung ist dem EBZ Sekretariat einzureichen. Die Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt. Bitte beachten Sie hierzu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen in diesen Unterlagen.	
<b>Bildungsgangleitung</b>	Robert F. Müller Eidg. dipl. Verkaufsleiter	
	079 415 31 78 (zu Bürozeiten) robert.mueller@harmonie-power.ch	
<b>Administration</b>	EBZ Erwachsenenbildungszentrum Berufsbildungszentrum Solothurn-Grenchen Gebäude C Fabienne Kummer Niklaus Konrad-Strasse 5 4502 Solothurn	
	032 627 79 30 fabienne.kummer@dbk.so.ch	
<b>Persönliche Beratung</b>	Gerne stehen wir Ihnen für ein persönliches, kostenloses, individuelles Beratungsgespräch zur Verfügung – kontaktieren Sie uns:	
	032 627 79 30 ebz.solothurn@dbk.so.ch	

**Lektionentabelle  
Grundlagensemester**

Grundlagensemester	Marketing	Verkauf
Handlungsfelder 1-5	Unterricht gemeinsam	
Betriebsstatistik	16	
BWL, VWL	12	
Distribution	16	
Integrierte Kommunikation inklusive Controlling	24	
Einführung Digitales Marketing betreuen	16	
Marktforschung	16	
Marketingkonzept und -strategie	16	
Projekt- und Selbstmanagement, Kommunikation und Präsentation	12	
Rechnungswesen	24	
Verkaufsplanung	16	
Standortbestimmung	8	
<b>Total Lektionen Grundlagenteil</b>	<b>176</b>	

**Lektionentabelle  
Vertiefungs- & Prüfungsvorbereitungssemester**

Vertiefungssemester	Marketing	Verkauf
Handlungsfelder 6-8	Unterricht getrennt	
HF 6: Konzepte erstellen	48	
HF 7: Digitales Marketing betreuen		
HF 8: Kommunikationsinstrumente realisieren		
HF 6: Verkaufsaktivitäten planen, Verkaufsprozesse betreuen	48	48
HF 7: Verkaufsprozesse administrativ sicherstellen		
HF 8: Verkaufsinteraktion umsetzen		
<b>Total Lektionen Vertiefungsteil</b>	<b>48</b>	<b>48</b>

Prüfungsvorbereitung und interne Prüfung	Prüfungstraining und Interne Prüfung	Marketing	Verkauf
		Unterricht gemeinsam	
	Training schriftliche und mündliche Prüfung, inklusive Korrektur und Besprechung	28	
	Interne schriftliche und mündliche Prüfung, inklusive Korrektur und Besprechung	24	
	Total Lektionen Vertiefungsteil	48	48

Total Lektionen	Zusammenfassung	Lektionen
	Grundlagenteil	28
	Vertiefungsteil	48
	Prüfungsteil	52
	Total Lektionen	276

**Grobziele Bildungsgang** Das erworbene Wissen bildet eine solide Grundlage für eine Tätigkeit in Marketing- und Verkaufsberufen und beinhaltet besonders folgende Kompetenzen:

- \_ Kunden- und marktorientierte Denkweise
- \_ Anwenden der Methoden und Instrumente für die Praxistätigkeit
- \_ Erkennen und ausüben einer vernetzten und ganzheitlichen Marketing- und /oder Verkaufstätigkeit
- \_ Praxisorientierter Transfer des Wissens in die berufliche Tätigkeit
- \_ Schaffen der Basis für weiterführende Ausbildungen (Diplomstufe) in Marketing, Verkauf, PR und Werbung

**Lerninhalte** Je nach Ausbildungsrichtung variiert der Detaillierungsgrad der nachfolgenden Lerninhalte im Unterricht.

- Marketingkonzept und -strategie**
- \_ Marktanalyse
  - \_ Unternehmens- und Umfeldanalyse
  - \_ Marketingzielsetzungen
  - \_ Marketingstrategien
  - \_ Marketingmix
  - \_ Produktemix
  - \_ Preismix
  - \_ Kommunikationsmix

- \_ Distributionsmix
- \_ E-Business und E-Commerce
- \_ Budget und Kontrolle
- \_ Marketingorganisation
  
- Distribution**
  - \_ Strategische Distribution
  - \_ Physische Distribution
  - \_ Vertriebsformen
  - \_ Spezialgebiete der Distribution
  
- Marktforschung**
  - \_ Grundlagen
  - \_ Stichprobenbildung
  - \_ Primär- und Sekundärforschung
  - \_ Befragung
  - \_ Beobachtung und Experiment
  - \_ Spezielle Erhebungs- und Analyseinstrumente
  
- Verkaufsplanung**
  - \_ Ausgangslage
  - \_ Ziele, Zielgruppen
  - \_ Verkaufsstrategie (6 Subvariablen)
  - \_ Primäre Verkaufsplanung
  - \_ Sekundäre Verkaufsplanung
  - \_ Budget und Kontrolle
  
- Integrierte Kommunikation**
  - \_ Grundlagen der Kommunikationspolitik
  - \_ Strategische Ausrichtung der Unternehmenskommunikation
  - \_ Integrierte Kommunikation und Corporate Identity
  - \_ Planung und Konzeption der integrierten Kommunikation
  - \_ Konzeptstruktur und Situationsanalyse
  - \_ Strategie der integrierten Kommunikation
  - \_ Organisatorische Umsetzung der integrierten Kommunikation
  - \_ Einsatz der Mediawerbung
  - \_ Einsatz der Public Relations
  - \_ Einsatz der Verkaufsförderung
  - \_ Einsatz des Direct- und Database-Marketing

- \_ Einsatz der Multimediakommunikation
- \_ Einsatz des Event-Marketings
- \_ Einsatz des Sponsorings
- \_ Kommunikationsforschung
- \_ Zusammenarbeit mit Kommunikationsagenturen
  
- Betriebsstatistik**
  - \_ Grundlagen der Statistik in der Betriebswirtschaft
  - \_ Datenerfassung und -aufbereitung
  - \_ Darstellung des statistischen Materials
  - \_ Statistische Masszahlen
  - \_ Verhältnis- und Indexzahlen
  - \_ Zeitreihenanalysen
  - \_ Statistik als Entscheidungshilfe
  
- Rechnungswesen und Controlling**
  - \_ Übersicht Rechnungswesen
  - \_ Rechnungslegung
  - \_ Buchführung
  - \_ Erfolgsrechnung
  - \_ Bilanz
  - \_ Jahresabschluss
  - \_ Kostenrechnung
  - \_ Kalkulation
  - \_ Nutzwertanalyse
  - \_ Bilanz- und Erfolgsanalyse
  - \_ Investitionen
  - \_ Planung, Budgetierung, Controlling, Finanzen
  
- BWL, VWL und Recht**
  - \_ St. Galler Managementmodell
  - \_ Einführung in die Volkswirtschaftslehre
  - \_ Recht (Marken-, Werbe-, Vertrags-, Kommunikations-recht)
  - \_ Datenschutz
  
- Projektmanagement, Kommunikation und Präsentationstechnik, Selbstmanagement und Methodenkompetenz**
  - Projektmanagement**
    - \_ Grundbegriffe des Projektmanagements
    - \_ Vorgehensmethodik



- \_ Projektziele definieren
- \_ Stakeholdermanagement
- \_ Projektorganisation planen
- \_ Projektstrukturplan
- \_ Ablauf- und Terminplanung

#### **Kommunikation und Präsentationstechnik**

- \_ Basiskompetenzen in der Kommunikation
- \_ Kommunikationstechniken einsetzen
- \_ Präsentieren
- \_ Rhetorik und Persönlichkeit

#### **Selbstmanagement und Methodenkompetenz**

- \_ Lebensziele und Lebensplan
- \_ Zeitplanung
- \_ Entscheiden: Prioritäten setzen
- \_ Zeitplanung realisieren
- \_ Kontrollieren
- \_ Sitzungen organisieren und protokollieren

#### **Aufbau des Bildungsgangs**

Der Stoffinhalt wird anhand von Grundlagenreferaten, Beispielen aus der Praxis, Einzel- und Gruppenübungen, Präsentationen, Fallstudien und Plenumsdiskussionen erarbeitet.

Die Teilnehmer/innen sollen in der Lage sein, die Stoffinhalte auf ihre jeweilige Arbeitssituation anzuwenden.

Die Kursdokumentation enthält zu jedem Thema ausführliche Unterlagen mit Beispielen und Checklisten für die praktische Umsetzung im Alltag.

#### **Unterricht**

Unsere Referentinnen und Referenten sind engagierte und ausgewiesene Fachleute. Sie verfügen über eine fundierte Marketingausbildung, weisen sich über erfolgreiche praktische Berufserfahrung aus und verfügen über solide Ausbildungserfahrung.

Die Lehrmittel unterstützen Sie tatkräftig und kompetent, damit Sie die Weiterbildung erfolgreich abschliessen können.

**Positionierung des Bildungsgangs**



**Qualifikationsverfahren zur Erlangung des internen Zertifikats**

Das Zertifikat Marketing- & Verkaufsfachleute EBZ wird erlangt, sofern der Unterricht zu mindestens 80 % besucht, die interne Prüfung sowie eine 1:1 Simulation der eidg. Berufsprüfung (gemäss Prüfungsreglement 2019) absolviert und bestanden wurde.

**Prüfungstermine**

Finden einmal jährlich (im Frühling) zentral statt (siehe Ausschreibung der Prüfung mind. 5 Monate vor Durchführung).

**Prüfungsinhalte/-form**

Prüfungsbereich   Handlungsfeld	Marketing	Verkauf
HF 1: Grundlagen (schriftlich)	120 Min.	
HF 2: geleitete Fallstudie 1, Marketing und Verkauf (schriftlich)	180 Min.	
HF 3: geleitete Fallstudie 2, Planung (schriftlich)	180 Min.	180 Min.
HF 4: geleitete Fallstudie 3, Umsetzung (schriftlich)	120 Min.	120 Min.
HF 5: Postkorb (schriftlich)	90 Min.	
HF 6.1: Präsentation (schriftlich) inklusive Vorbereitung 120 Min.	140 Min.	140 Min.
HF 6.2: Fachgespräch (mündlich)	30 Min.	30 Min.
HF 7: erfolgskritische Situationen (mündlich)	30 Min.	--
HF 7: Rollenspiel (mündlich)	--	30 Min.

## Prüfungsanforderungen und Prüfungszulassung

Zur Prüfung wird zugelassen, wer:

a) den Nachweis eines eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses eines Berufs mit mindestens dreijähriger beruflicher Grundbildung erbringt oder ein Diplom einer staatlich anerkannten Handelsmittelschule, ein Diplom einer staatlich anerkannten, mindestens dreijährigen Diplommittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis (alle Profile) besitzt und über mindestens zwei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt oder

b) den Nachweis eines eidgenössischen Berufsattests (EBA) eines Berufs mit mindestens zweijähriger beruflicher Grundbildung erbringt und über mindestens drei Jahre einschlägige Berufspraxis verfügt.

Die geforderte Berufspraxis muss zum Zeitpunkt der Zulassung gegeben sein. Können alle Nachweise erbracht werden, kann die Anmeldung ausgefüllt werden.

Über die Zulassung des Kandidaten / der Kandidatin an die eidgenössischen Berufsprüfungen entscheidet die Prüfungskommission. Wir empfehlen Ihnen, vor der Anmeldung bzw. dem Start des Bildungsgangs Marketing und Verkaufsfachleute mit eidg. FA am EBZ Solothurn-Grenchen, bei der Prüfungskommission (suxess.org) Ihre Zulassung schriftlich abklären zu lassen. Das EBZ Solothurn-Grenchen kann Ihnen die Zulassung nicht garantieren.

## Kontakt Prüfungssekretariat

Swiss Marketing | [swissmarketing.ch](http://swissmarketing.ch)

Prüfungssekretariat Marketing & Verkauf:  
Langwiesstrasse 30  
8050 Zürich

044 914 44 44  
[sekretariat@swissmarketing.ch](mailto:sekretariat@swissmarketing.ch)

Die Prüfungszulassung erfolgt online über die Internetseite [suxess.org](http://suxess.org)

## Standort

Unsere Schulungsräume befinden sich im **BBZ Berufsbildungszentrum Solothurn-Grenchen (Gebäude C)**. Das Gebäude ist in ca. 7 Gehminuten vom Hauptbahnhof Solothurn aus erreichbar. Parkmöglichkeiten befinden sich im Parking Berntor (Dornacherplatz).

**Anmeldung Marketing und Verkaufsfachleute mit eidg. FA**

Beginn Jahr: \_\_\_\_\_

Frau     Herr

**Name und Vorname** \_\_\_\_\_

**Strasse** \_\_\_\_\_

**PLZ | Ort** \_\_\_\_\_

**Geburtsdatum** \_\_\_\_\_

**AHV-Nummer** \_\_\_\_\_

**Telefon** \_\_\_\_\_

**E-Mailadresse** \_\_\_\_\_

EBZ Informationen per E-Mail zustellen  ja  nein  
(Daten werden nicht an Dritte weitergegeben)

**Heimatort** \_\_\_\_\_

**Rechnungsadresse** \_\_\_\_\_

gleich wie oben

**Kursgeld** Bildungsgang: CHF 8 940.–

Exkl. Lehrmittel und interne Prüfung ca. CHF 900.–

Exkl. Prüfungsgebühr eidg. Prüfungen Swiss Marketing ca. CHF 2 800.–

Ich habe die AGBs (in dieser Dokumentation oder auf ebzsolothurn.ch)  
gelesen und verstanden.

Ich habe meine Zulassung für die eidgenössischen Berufsprüfungen beim  
Prüfungssekretariat abgeklärt. (Siehe Punkt Prüfungsanforderung und  
Prüfungszulassung).

**Ort und Datum**

**Unterschrift**

\_\_\_\_\_



## Allgemeine Geschäftsbedingungen EBZ Solothurn

- 1. Anmeldung** Die Kursteilnehmenden können sich online (ebzsolothurn.so.ch bzw. ebzsolten.so.ch) oder schriftlich anmelden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung ist verbindlich.
- Mit der Anmeldung bestätigen die Kursteilnehmenden, dass sie die vorliegenden allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zur Kenntnis genommen haben und damit einverstanden sind. Im Übrigen gelten die Vorschriften des Schweizerischen Obligationenrechts (OR).
- 2. Eintritt in einen laufenden Kurs** Der Eintritt in einen bereits laufenden Kurs ist nach Absprache mit dem EBZ möglich. Es wird grundsätzlich keine Kursgeldreduktion gewährt.
- 3. Kursdurchführung** Das EBZ ist berechtigt, Kurse abzusagen oder zu verschieben, sofern sich die Teilnehmerzahl unter der Mindestanzahl bewegt. Sollte ein Kurs nicht durchgeführt werden können, kann dieser bis zu sieben Tage vor Kursbeginn abgesagt werden. Das EBZ erstattet die bereits bezahlten Kurskosten vollumfänglich zurück.
- 4. Schulferien** In der Regel finden während der Schulferien der kantonalen Berufsschulen keine Kurse statt. Änderungen aufgrund unvorhersehbarer Umstände sind nach Absprache mit den Kursteilnehmenden möglich.
- 5. Programmänderungen** Das EBZ nimmt Änderungen am Kursprogramm (z.B. Kursinhalt, Unterrichtstage und Kurskosten) vor, sofern dies aufgrund einer Änderung der Ausbildungsbestimmungen oder aufgrund anderer unvorhergesehener Umstände erforderlich ist. Das EBZ orientiert die Kursteilnehmenden rasch über bedeutende Programmänderungen und deren mögliche Auswirkungen auf die Kurskosten.
- Sind Kursteilnehmende mit einer massgeblichen Programmänderung nicht einverstanden oder können sie aufgrund einer unvorhergesehenen Änderung der Unterrichtstage und -zeiten nicht oder nicht mehr am Kurs teilnehmen, können sie sich ohne Kostenfolge vom Kurs abmelden.
- Ist eine Änderung der Unterrichtsformen und -zeiten mit der Kursausschreibung vereinbar, besteht kein Anspruch auf eine kostenfreie Abmeldung oder auf eine Reduktion der Kurskosten.
- 6. Verhinderung von Kursleitenden** Sind Kursleitende aus wichtigen Gründen am Unterrichten verhindert, werden die ausgefallenen Kurszeiten nachgeholt. Die Kursleitenden bemühen sich, einen für die Kursteilnehmenden passenden Nachholtermin zu finden. Können Kursteilnehmende am Nachholdatum nicht teilnehmen, besteht kein Anspruch auf einen weiteren Nachholtermin oder auf eine Reduktion der Kurskosten.
- 7. Versäumte Lektionen** Versäumte Lektionen berechtigen nicht zu Preisnachlässen oder zu Kostenrückerstattungen und zu keinem späteren Kursbesuch.

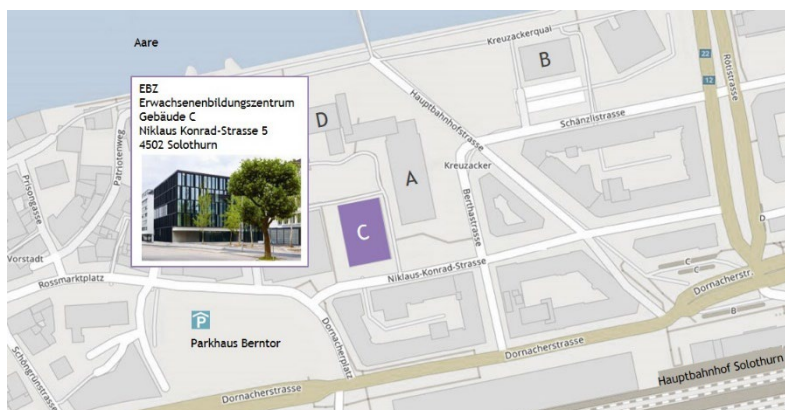
- 8. Kurskosten** Die Kosten für Kursunterlagen wie Lehrmittel, Skripte, Schulmaterialien sowie die Prüfungsgebühren, die nicht ausdrücklich in den Kurskosten inbegriffen sind, gehen zu Lasten der Kursteilnehmenden.
- Sämtliche Kosten werden grundsätzlich semesterweise in Rechnung gestellt und sind jeweils innert 30 Tagen zu bezahlen.
- Ab der zweiten Mahnung wird eine Mahngebühr von CH 50.– erhoben. Bei Teilzahlung der Kurskosten wird eine Gebühr von CHF 20.– pro Teilzahlung verrechnet. Ab der 1. Mahnung können Verzugszinsen von 5% erhoben werden.
- 9. Vertragsdauer und -beendigung**
- 9.1 Grundsatz**  
Der Vertrag wird für einen bestimmten Kurs abgeschlossen und endet mit dem Ablauf der vereinbarten Kursdauer
- 9.2 Abmeldung vor Kursbeginn**  
Kursteilnehmende können sich bis 7 Tage vor Kursbeginn ohne Kostenfolge von einem Kurs abmelden. Bei einer Abmeldung innerhalb von 1 – 7 Tagen vor Kursbeginn wird für den allgemeinen administrativen Aufwand eine Bearbeitungsgebühr von CHF 100.–, bei mehrsemestrigen Kursen und Lehrgängen von CHF 250.– in Rechnung gestellt.
- 9.3 Abmeldung während eines laufenden Kurses**  
Für den Austritt aus einem laufenden Kurs gelten folgende Regeln:
- \_ Der Kursvertrag kann unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 4 Wochen auf Ende jedes Semesters schriftlich gekündigt werden. Werden Kündigungsfrist und Kündigungstermin nicht eingehalten, gilt die Kündigung als zur Unzeit erfolgt. Die Kündigung zur Unzeit entbindet nicht von den finanziellen Verpflichtungen.
  - \_ Massgebend für eine rechtzeitig erfolgte Kündigung ist das Datum des Eingangs des Kündigungsschreibens beim EBZ.
  - \_ Das Nichtbezahlen des Kursgeldes oder das Fernbleiben vom Unterricht gilt nicht als gültige Abmeldung.
- 9.4 Beendigung durch das EBZ**  
Das EBZ kann Kursteilnehmende bei einem pflicht- und vertragswidrigen Verhalten vom Kurs ausschliessen oder den Kursvertrag mit sofortiger Wirkung beenden. Als pflichtwidriges Verhalten gelten insbesondere der Zahlungsverzug und eine schwerwiegende Störung des Kursablaufs. Der Ausschluss oder die fristlose Vertragsbeendigung entbinden die Kursteilnehmenden nicht von der Zahlungspflicht.
- 10. Vertragsänderungen** Sämtliche Änderungen und Ergänzungen des Kursvertrags bedürfen zur Gültigkeit der Schriftform.
- 11. Versicherungen** Kranken-, Unfall- und Haftpflichtversicherung sind Sache der Kursteilnehmenden.

- 12. Datenschutz** Alle persönlichen Daten, welche die Kursteilnehmenden bei der Anmeldung angeben, werden gemäss Bundesgesetz über den Datenschutz (DSG) vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben. Mit ihrer Anmeldung stimmen die Kursteilnehmenden einer Verarbeitung und Verwendung ihrer Daten durch das EBZ für die Kursabwicklung und für die Zusendung von Informationen über weitere Bildungsangebote zu.
- 13. IT-Nutzung** Alle Kursteilnehmenden erhalten für die Dauer der Ausbildung den Zugang zum Internet via schuleigenes WLAN. Dieser Zugang dient in erster Linie für schulische Zwecke. Eine missbräuchliche Nutzung ist nicht erlaubt. Als missbräuchlich gelten insbesondere die Bekanntgabe des persönlichen Accounts an andere, die Betrachtung, Erstellung, Aufbereitung und Übermittlung von Materialien mit widerrechtlichem oder unsittlichem Inhalt (u.a. Gewaltdarstellungen, Pornografie), das vorsätzliche und unrechtmässige Veröffentlichen, Ändern, Anbieten, Veräussern und Verbreiten urheberrechtlich geschützter Materialien (u.a. Sprachwerke, Bilder, Fotos, Zeichnungen) sowie der absichtlich unbefugte Zugriff auf vernetzte Einrichtungen und Dienstleistungen. Verstösse werden sanktioniert. Die Kursteilnehmenden haben die Konsequenzen gemäss der einschlägigen Rechtsordnung, namentlich nach dem Straf- und dem Urheberrecht zu tragen. Zusätzlich kann das EBZ Massnahmen gemäss Ziffer 9.4. ergreifen.
- 14. Besondere Bestimmungen** Für einzelne Kurse gelten besondere Regelungen. Diese können der jeweiligen Kursausschreibung entnommen werden.
- 15. Geltungsbereich** Die AGB gelten in der zum Zeitpunkt der Anmeldung auf der Website des EBZ publizierten Fassung.

März 2023



**Situationsplan** Unsere Schulungsräume befinden sich im BBZ Berufsbildungszentrum Solothurn-Grenchen (Gebäude C). Das Gebäude ist in ca. 7 Gehminuten vom Hauptbahnhof Solothurn aus erreichbar. Parkmöglichkeiten befinden sich im Parking Berntor (Dornacherplatz).



**Berufsbildungszentrum  
BBZ Solothurn-Grenchen**

*EBZ Solothurn-Grenchen*

*Niklaus Konrad-Strasse 5  
4502 Solothurn  
Telefon 032 627 79 30  
ebz.solothurn@dbk.so.ch  
ebzsolothurn.ch*

