STF w
SCHWEIZERISCHE TECHNISCHE FACHSCHULE WINTERTHUR

Infos online: stfw.ch/FAVB

beratung@stfw.ch



Fahrzeugtechnik

Automobil-VerkaufsberaterIn mit eidg. Fachausweis, Professional Bachelor

Kompetenz an der Front: Als Automobil-VerkaufsberaterIn sind Sie eine umfassend informierte und flexible Ansprechperson für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch Ihr freundliches und kompetentes Auftreten schaffen Sie Vertrauen und erzielen zufriedene Kunden. Dank Ihrem Fachwissen und den neuesten Produktekenntnissen der jeweiligen Marke kommunizieren Sie sicher und kompetent. Umfangreiche Marketingkenntnisse helfen Ihnen zudem, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren.

Mehr Fachwissen – mehr Praxis-Aha!

Voraussetzungen

Zulassungsbedingungen zur eidg. Prüfung (Berufsprüfung) AGVS

- **Eidg. Fähigkeitszeugnis (EFZ) einer Berufslehre im Automobilgewerbe** (oder Besitz eines mind. gleichwertigen anderen Ausweises) sowie nach der Lehre mind. 2 Jahre Berufserfahrung im Automobilverkauf in der Schweiz und Abschluss der Module des Lehrgangs Automobil-VerkaufsberaterIn bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen.

  oder

- Nachweis von 7 Jahren Berufspraxis (in der Schweiz), davon mind. 4 Jahre im Automobilverkauf sowie Abschluss der Module des Lehrgangs Automobil-Verkaufs-beraterIn bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen.

Wenn Sie die genannten Zulassungsbedingungen nicht klar erfüllen oder bezüglich Voraussetzungen unsicher sind, empfehlen wir, die definitive Zulassung beim AGVS abklären zu lassen. Bitte kontaktieren Sie hierzu Christoph Künzi (christoph.kuenzi@agvs-upsa.ch).

Karrierechancen

Als Automobil-VerkaufsberaterIn gewinnen Sie durch Ihr freundliches und kompetentes Auftreten das Vertrauen Ihrer Kunden. Dank der erworbenen Kenntnissen in rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen können Sie dem Kunden optimale Lösungen anbieten. Durch die gewonnenen Marketingkenntnisse sind Sie zudem befähigt, Ausstellungen und Events zu organisieren oder ein neues Produkt zu lancieren. Automobil-VerkaufsberaterInnen haben auf dem Arbeitsmarkt gute Chancen, da sich der Bereich Verkauf in der Automobilbranche stetig weiterentwickelt und wächst.

Nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung und der Berufsprüfung sind Sie berechtigt, den geschützten Titel «Automobil-VerkaufsberaterIn mit eidg. Fachausweis, Professional Bachelor»* zu führen.

Weiterbildungsmöglichkeit – für die Führung

Mit einem eidg. Fachausweis im Automobilgewerbe erfüllen Sie zudem die Zulassungsbedingung für die Weiterbildung «Dipl. BetriebswirtIn im Automobilgewerbe, Professional Master», mit dessen Abschluss Sie befähigt sind, eine leitende Position zu übernehmen oder ein Autohaus mit allen dazugehörenden Dienstleistungen zu führen.

Ablauf

- Die Weiterbildung umfasst **8 Module** (Inhalte der Module finden Sie auf den folgenden Seiten). Jedes Modul wird durch eine Modulprüfung an der STFW abgeschlossen. Mit erfolgreichen Modulprüfungen erhalten Sie ein **STFW-Zertifikat**. Zudem erfüllen Sie die Zulassung zur eidg. Prüfung.
- Die anschliessende **eidg. Prüfung (Berufsprüfung)** findet beim AGVS in Bern statt. Durch Bestehen der eidg. Prüfung erlangen Sie den Titel **«Automobil-VerkaufsberaterIn mit eidg. Fachausweis, Professional Bachelor»***

  *Seit 1. Oktober 2026 gelten schweizweit für Abschlüsse der Höheren Berufsbildung neue Titelzusätze: Eidg. Fachausweise der Berufsprüfungen enthalten neu den Zusatz «Professional Bachelor».

Kursdaten

- Laufzeit: 4. September 2027 – 28. November 2028 (2.5 Semester)
- Der Lehrgang startet mit einem **Kick-Off** am **Samstag, 4. September 2027**. Der Unterricht findet dann jeweils am Dienstag, 8.00–16.45 Uhr, statt.

Preise

Lehrgang

CHF 10‘650.- (exkl. Subventionen Bund) / CHF 5’325.- (inkl. Subventionen Bund)

Eine detaillierte Kostenübersicht sowie die Anmeldemöglichkeit finden Sie unter: stfw.ch/favb

Inhalt

MODUL 1
Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsentwicklung

Die AbsolventInnen

- erkennen die Bedeutung der Psychologie in Verbindung mit der Verkaufsmethodik und wenden diese an.
- nehmen ihre persönliche Wirkung und das eigene Verhalten situationsgerecht wahr und bewerten es.
- interpretieren die ICH-Zustände sowie deren Vor- und Nachteile.
- setzen sich mit den individuellen Aspekten der Selbstmotivation, des Selbstvertrauens, der Selbstsicherheit sowie der Persönlichkeitsentwicklung auseinander.
- kennen die Trends und die Wertgefühle von Zielgruppen.
- erkennen den ICH-Zustand des Gesprächspartners und verstehen es, situativ darauf einzugehen.
- können das Kundenverhalten analysieren und entsprechend reagieren.
- sind mit den grundlegenden Kommunikationsregeln vertraut, erkennen die Transaktionsanalyse, die Körpersprache und die menschlichen Sinne und aktivieren sie als unterstützende Kommunikationsmittel.
- verstehen es, Möglichkeiten der Konfliktentschärfung aufzuzeigen und anzuwenden.

MODUL 2
Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation

Die AbsolventInnen

- kennen die Bedeutung der Kundenakquisition und können konkrete Akquisitionsmethoden anwenden.
- kennen die spezifischen Aspekte und Vorgehensweisen beim Verkauf der verschiedenen Fahrzeuge, beim Eintausch, beim Verkauf von Zubehör und von Fahrzeugen an Firmen.
- kennen die verschiedenen Arten des Kundenkontaktes und können das damit verbundene unterschiedliche Vorgehen darlegen.
- können die Phasen von Verkaufsgesprächen erläutern und in die Praxis umsetzen.
- verstehen es, sich in Verkaufsgesprächen kundenorientiert und situativ agil zu verhalten und die kommunikativen Techniken gekonnt anzuwenden.

- beherrschen die Kernpunkte von Verkaufsverhandlungen und erkennen Kaufsignale.
- erstellen Checklisten zu diversen speziellen Tätigkeiten ihrer täglichen Arbeit.
- kennen die Bedeutung des Nachkontaktes.

MODUL 3
Administration und Informatik

Die AbsolventInnen

- nennen die Grundlagen und die Bedeutung des Schriftverkehrs.
- erstellen allgemeine Geschäftskorrespondenz mit Textverarbeitungsprogrammen.
- erläutern die Bedeutung von Verkaufs- und Reparaturofferten.
- erstellen einen Arbeitsrapport mit logischer Gliederung.
- erklären den Unterschied zwischen einem Auftrag, einer Auftragsbestätigung, einer Reklamation, eines Lieferverzugs und einer Mängelrüge.
- kennen die Form und den Inhalt des Mahnwesens.
- wenden Datenbankprogramme und Tabellenkalkulationen an.
- führen Schadenkalkulationen anhand eines Autowertprogrammes aus.

MODUL 4
Arbeits- und Betriebsorganisation

Die AbsolventInnen

- entwickeln eine für die Organisation eines Verkaufsbüros ergonomisch sinnvolle Lösung.
- erläutern die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen.
- beschreiben die Voraussetzungen, die für das Einrichten eines Showrooms erforderlich sind.
- erklären die Bedeutung von Zielsetzungen im Verkauf.
- analysieren Aufgaben und zeigen rationelle Abwicklungswege auf.
- schildern grundlegende Arbeitstechniken für den optimalen Umgang mit der Zeit und wenden diese Techniken an.
- begründen die Wichtigkeit der Schriftlichkeit.
- beschreiben die Phasen des Problemlösungsprozesses.

- bezeichnen die Aufbauorganisation des Betriebes und beschreiben die Ablauforganisation des Verkaufsvorgangs.
- beschreiben die Vertriebsform der eigenen Marken.
- kennen und beurteilen den Inhaltsraster eines Pflichtenhefts bzw. einer Stellenbeschreibung und beurteilen deren Bedeutung.
- legen Formen von Anstellungsverträgen und Provisionierungssystemen dar.
- zählen Weiterbildungsmöglichkeiten auf.
- benennen den Fahrzeugbestand in der Schweiz.
- legen Kundenbindungsmöglichkeiten im Occasionsgeschäft dar.
- zeigen und beschreiben Fotorichtlinien für die Internetpräsentation auf.
- schildern das Informationsverhalten von potentiellen Kunden.

MODUL 5
Rechnungswesen

Die AbsolventInnen

- erklären die Bedeutung des Rechnungswesens für das Unternehmen und den Stellenwert der doppelten Buchhaltung als Steuerungs- und Kontrollinstrument.
- stellen das Zusammenspiel von Bilanz und Erfolgsrechnung, der Betriebsbuchhaltung und deren Kosten sicher.
- umschreiben die Bedeutung der Kalkulation und des Rabattwesens.
- erstellen Offerten (unter Berücksichtigung von Rabatt, Skonto und MWSt).
- erläutern und berechnen die MWSt-Sätze im Autogewerbe.
- zeigen die Bedeutung der Budgetierung und der Erfolgskontrolle auf.
- verstehen und analysieren die wichtigsten Kennzahlen.
- erklären verschiedene Provisionierungsmöglichkeiten.
- zählen die Finanzierungsmöglichkeiten auf und berechnen Leasingraten (inkl. Fahrzeugbetriebskosten).
- erklären die Zahlungsmöglichkeiten und ihre Anwendung und wissen die Kreditrisiken der einzelnen Zahlungsmittel einzuschätzen.
- beschreiben das Controlling und das Bestandsmanagement im Occasionshandel.
- interpretieren die Stock & Sales Analyse.
- erklären der Abverkaufsmöglichkeiten von “Langstehern“.

- erarbeiten einen Eintauschprozess.
- evaluieren und verstehen die Vorteile der dynamischen Preisstrategie.
- interpretieren die Top-down-Kalkulation für die Verkaufspreisbestimmung von Occasionen.
- erstellen ein Occasionsbudget.
- zeigen die Standkosten auf (Vollkostenbetrachtung).
- bezeichnen die Bedeutung von einem standtageabhängigen Provisionssystem.

MODUL 6
Recht und Versicherungen

Die AbsolventInnen

- kennen die Grundlagen des Rechts.
- kennen das Wesen der Rechtsgebiete sowie Obligationenrecht, Zivilgesetzbuch, Strafgesetzbuch.
- unterscheiden zwischen privatem und öffentlichem Recht.
- verstehen es, im Personenrecht Rechtsmündigkeit und Handlungsfähigkeit zu unterscheiden.
- kennen verschiedene Vertragsverhältnisse wie: Kauf (mit Abzahlungsvertrag), Miete, Leasing, Auftrag und Werkvertrag.
- kennen das Retentionsrecht im Garagengewerbe.
- verstehen es, die Vorgänge im Betreibungs- und Konkursverfahren nachzuvollziehen.
- kennen die Schweizer-Vorschriften und das Europarecht über Bau- und die Ausrüstung von Motorfahrzeugen.
- kennen die Grundlagen des Finanzierungswesens mit dem Überblick über die verschiedenen Finanzierungsformen.
- kennen die gesetzlichen Bestimmungen im Bereiche des Konsumentenschutzes (Kleinkredit).
- kennen die Haftungsgrundsätze im Versicherungswesen.
- kennen und erklären die versicherungsrechtlichen Grundsätze für Reparaturen betreffend Unfallschäden.
- geben die Definition eines Totalschadens wieder oder erläutern den Begriff des Minderwerts.
- erklären die versicherungsrechtlichen Ansprüche der Mietwagen und der Chomage.

- definieren den Zeitwert eines Fahrzeuges nach Betriebsalter, Katalogpreis usw.
- kennen die Bestimmungen rund um die Händlerschilder.
- kennen den Deckungsumfang einer Betriebshaftpflicht-Versicherung sowie die Obliegenheiten im Schadenfall.
- kennen die Bedeutung der Produktehaftpflicht.
- zählen Weiterbildungsmöglichkeiten auf.
- benennen den Fahrzeugbestand in der Schweiz.
- legen Kundenbindungsmöglichkeiten im Occasionsgeschäft dar.
- zeigen und beschreiben Fotorichtlinien für die Internetpräsentation auf.
- schildern das Informationsverhalten von potentiellen Kunden.

MODUL 7
Verkaufsbezogene Produktkenntnisse

Die AbsolventInnen

- klären mit der interessierten Person zusammen ab, welche Art von Fahrzeug diese für die meisten Fahrten benötigt.
- zeigen der interessierten Person das geeignete Modell in verschiedenen Varianten (Form der Carrosserie / des Aufbaus, Anzahl Türen, Farbe, mögliche Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten, Front-, Heck oder Allradantrieb, Getriebe, Interieur, Sicherheit, usw.).
- zeigen die Vorteile des Produkts / den Kundennutzen auf.
- gehen auf eventuelle Sonderwünsche der interessierten Person ein (Ausstattungsvarianten; Interieur, Zubehör, Zusatzausrüstungen im Einsatz als Zugfahrzeug etc.).
- verfügen über ein umfassendes technisches Wissen, um der interessierten Person zu allen Arten von Fragen zum Fahrzeug, den nächstliegenden Modellen (kleineres und grösseres Modell) derselben Marke, zu technischen Besonderheiten, zu Betriebskosten etc. des ausgewählten Fahrzeuges kompetent Auskunft erteilen zu können.

MODUL 8
Marketing und Handel

Die AbsolventInnen

- können Wesen und Bedeutung des Marketings umschreiben, die Besonderheiten des regionalen Absatzmarktes im Automobilhandel aufzeigen und diesen gegenüber anderen Marketinglehren abgrenzen.
- können die Wichtigkeit der Kundenorientierung begründen und Kennzeichen eines marktorientierten Autohandelsbetriebes darlegen.
- verstehen die Methoden der Marktforschung.
- legen die Planungshierarchie im Marketing dar.
- zeigen die Bedeutung des Marketing-Mix auf.
- können die Instrumente des Kommunikations-Mix erklären.
- sind in der Lage, Massnahmen zu nennen, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu binden, insbesondere auch mit Hilfe der neuen Social-Medias.
- verstehen die Wichtigkeit guter PR.
- verstehen die Bedeutung des professionellen Vermarktens von Occasionen.
- können in selbst erarbeiteten Beispielen verkaufsfördernde Massnahmen planen und realisieren.
- können die aktuellen Marktzahlen und wichtigsten Statistiken erklären und interpretieren.
- können die Bedeutung des Motorfahrzeuges für die schweizerische Volkswirtschaft beschreiben und die jüngsten Umsatzzahlen nennen.
- können globale Markttrends und Veränderungen im Kaufverhalten erläutern und den nationalen Automobilmarkt und dessen Struktur aufzeigen.
- kennen die sozialen/ökonomischen/ökologischen Auswirkungen des Automobilmarkts.
- sind in der Lage, ein Anforderungsprofil für einen Verkaufsmitarbeiter zu erarbeiten.
- können die Wichtigkeit und den Nutzen beschreiben, Aufgaben zu priorisieren.
- können zwischen materiellen und immateriellen Anreizen im Verkauf differenzieren.
- können die wichtigsten schweizerischen Importeure aufzählen, deren Aufgaben nennen etc. und kennen ihre Dachorganisation, die auto-schweiz.
- können den Lebenszyklus von Produkten erläutern.
- können die Grundzüge der Automobillogistik beschreiben.
- können das schweizerische Garagengewerbe erläutern und sind über dessen Dachorganisation AGVS bzw. seine Aufgaben informiert.

Hotspots des Lehrgangs



Labor Automobildiagnostiker


Schulzimmer

Fragen? Gerne sind wir für Sie da.





Giovanni Gatto
Lehrgangsleiter
052 260 28 00
giovanni.gatto@stfw.ch

Simona Huber
Weiterbildungsberaterin
052 260 28 01
beratung@stfw.ch

Unsere Partner

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile

carrosserie suisse

EIT.swiss

suissetec

BBK GN

Stadt Winterthur

Kanton Zürich

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

UNIA
Die Gewerkschaft.
Le Syndicat.
Il Sindacato.

SVK ASF ATF
Schweizerischer Verband
für Kältetechnik

2rad roues ruote
Schweiz Zürich

ASTAG Sektion Zürich

SCHWEIZERISCHE TECHNISCHE FACHSCHULE WINTERTHUR

Kontakt

Schweizerische Technische Fachschule Winterthur STFW
Schlosstalstrasse 139
8408 Winterthur

Telefon: 052 260 28 00

E-Mail: info@stfw.ch

Website: stfw.ch

Social Media:

Infoveranstaltungen: stfw.ch/events