

Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool

Trägerschaft: Kaufmännischer Verband Schweiz

Beschrieb Bildungsgang

Neues Bildungsgangmodell

Gültig ab Weiterbildungsstart Sommer 2025

Erstmalige Prüfungsanwendung Juni 2026

Inhaltsverzeichnis

1.	Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool	4
2.	Verantwortlichkeiten	4
3.	Ausbildungskonzept	5
3.1	Zielgruppen	5
3.2	Generelle Lernziele	5
3.3	Taxonomiestufen	6
3.4	Übersicht der Handlungsfelder	7
3.5	Persönliche Anforderungen	7
3.6	Fachliche Anforderungen	7
3.7	Dauer	7
3.8	Diplom	7
4.	Lehrmittelübersicht	8
5.	Handlungskompetenzbereiche/Lernziele	10
6.	Formale Rahmenbedingungen	25

Dynamik für Ihre Karriere.

Sie behalten gerne den Überblick und möchten die Zusammenhänge der verschiedenen Unternehmensbereiche verstehen. Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool hat eine generalistische Ausrichtung und vermittelt Ihnen breites kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Grundwissen in Unternehmensführung, Organisation und Projektmanagement, Supply Chain Management, Prozessmanagement, Marketing und Verkauf, Mitarbeiterführung und Change Management, Selbstmanagement, Kommunikation und Information, Recht sowie Finanzwirtschaft.

Im Besonderen werden in dieser Führungsausbildung die Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen wie auch organisatorisches Flair und Handlungskompetenzen gefördert. Durch Bearbeitung vernetzter Fallstudien hat dieser Bildungsgang einen starken Praxisbezug und Sie lernen, die modernen betriebswirtschaftlichen Instrumente effizient einzusetzen. Gleichzeitig bildet das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool eine solide Grundlage für den weiterführenden Lehrgang zur Technischen Kauffrau oder zum Technischen Kaufmann mit eidg. Fachausweis.

kv edupool – Das Qualitätslabel für die kaufmännische Weiterbildung

kv edupool ist das grösste Schweizerische Bildungsnetzwerk im kaufmännischen Bereich. Nebst der Entwicklung praxisnaher Bildungsgänge, Lernmedien und Unterrichtsinhalte gilt kv edupool zudem als Prüfungsorganisation mit höchsten Qualitätsstandards. So prüft kv edupool jährlich über 4 000 Teilnehmende und verleiht den erfolgreichen Absolvent:innen schweizweit anerkannte und vom kaufmännischen Verband Schweiz mitzertifizierte Diplome und Zertifikate.

1. Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool

Dieser schweizweit anerkannte Bildungsgang ist ein zertifiziertes Produkt von kv edupool. Er darf nur von kv edupool akkreditierten Partnerschulen angeboten und durchgeführt werden.

Weitere Informationen zur Durchführung erhalten Sie direkt im Schulsekretariat oder auf der jeweiligen Webseite.

Die anbietenden Schulen finden Sie auf www.kv-edupool.ch/hwd in der Rubrik «Anbietende Schulen».

2. Verantwortlichkeiten

Fachexperte Bildungsgang	Thomas Schirmer	thomas.schirmer@kv-edupool.ch
Prüfungssekretariat	kv edupool, 6300 Zug Michelle Felder	kv-edupool.ch michelle.felder@kv-edupool.ch Telefon 041 726 55 61
Prüfungstermine	kv-edupool.ch, Rubrik « Prüfungsdaten / Anmeldung »	

3. Ausbildungskonzept

3.1 Zielgruppen

Dieser Bildungsgang richtet sich an Personen mit einer abgeschlossenen Grundbildung (siehe Punkt 3.6 Fachliche Anforderungen), die:

- sich ein breites, fundiertes kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Wissen aneignen wollen
- bereichsübergreifende Zusammenhänge verstehen, Vorgänge analysieren und Handlungsempfehlungen für ihr Unternehmen ableiten wollen
- die Managementaufgaben übernehmen und Grundlagen für eine Führungsfunktion in einer KMU legen wollen
- bereits kaufmännische Vorkenntnisse haben und wieder ins Berufsleben einsteigen wollen
- sich eine solide Grundlage für den Eintritt in die höhere Berufsbildung aufbauen wollen

3.2 Generelle Lernziele

Das erworbene Wissen bildet eine solide, generalistische Grundlage und erlangt besonders folgende Kompetenzen:

- Anwenden eines breiten kaufmännischen sowie betriebswirtschaftlichen Wissens
- Effizienter Einsatz moderner betriebswirtschaftlicher Instrumente
- Umsetzen von breit gefächertem Management- und Führungswissen
- Schaffen einer soliden Grundlage für die höhere Berufsbildung

Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) kv edupool eignet sich optimal als Zwischenabschluss für Studierende, welche sich in der Weiterbildung «Technische Kaufleute mit eidg. Fachausweis» befinden. Der Bildungsgang öffnet zudem die Tür für weiterführende betriebswirtschaftliche Ausbildungen z. B. Höhere Fachschule für Wirtschaft.

3.3 Taxonomiestufen

Stufe	Taxonomie*	Erklärung	Verben
K1	Wissen Faktenwissen Kennen	Die Teilnehmenden geben wieder, was sie vorher gelernt haben. Der Prüfungsstoff musste auswendig gelernt oder geübt werden.	angeben, aufschreiben, aufzählen, aufzeichnen, ausführen, bezeichnen, beschreiben, darstellen, kennen, reproduzieren, vervollständigen, wiedergeben, zeichnen, zeigen
K2	Verständnis Verstehen Mit eigenen Worten begründen	Die Teilnehmenden erklären z. B. einen Begriff, eine Formel, einen Sachverhalt oder ein Gerät. Ihr Verständnis zeigt sich darin, dass sie das Gelernte auch in einem Kontext präsent haben, der sich vom Kontext unterscheidet, in dem gelernt worden ist. So können die Teilnehmenden z. B. einen Sachverhalt umgangssprachlich erläutern oder den Zusammenhang grafisch darstellen.	begründen, beschreiben, deuten, einordnen, erklären, erläutern, interpretieren, mitarbeiten, mitwirken, ordnen, präzisieren, schildern, sich bewusst sein, übersetzen, übertragen, umschreiben, unterscheiden, verdeutlichen, vergleichen, wiedergeben
K3	Anwendung Umsetzung eindimensionalen Lerninhalte Beispiele aus eigener Praxis	Die Teilnehmenden wenden etwas Gelerntes in einer neuen Situation an. Diese Anwendungssituation ist bisher nicht vorgekommen.	abschätzen, anknüpfen, anwenden, aufstellen, ausführen, begründen, berechnen, bestimmen, beweisen, bewerten, durchführen, einbringen, einordnen, erarbeiten, erstellen, entwickeln, interpretieren, formulieren, lösen, modifizieren, realisieren, quantifizieren, sich einsetzen, übersetzen, umschreiben, umsetzen, unterscheiden, verdeutlichen
K4	Analyse Zerlegen in Einzelteile Fallstudien	Die Teilnehmenden zerlegen eine Situation oder ein System in seine Bestandteile, sie analysieren die Beziehungen der einzelnen Bestandteile, sie stellen Ordnungsprinzipien und Verbindungen dar und erkennen Zusammenhänge.	ableiten, analysieren, auflösen, beschreiben, darlegen, einkreisen, erkennen, erlegen, gegenüberstellen, gliedern, hinterfragen, identifizieren, isolieren, klassifizieren, nachweisen, reflektieren, untersuchen, vergleichen, zuordnen

*Die jeweilige Taxonomiestufe ist hinter den Lernzielen aufgeführt.

Eine tiefere Stufe ist immer in den höheren Stufen enthalten.

3.4 Übersicht der Handlungsfelder

Die im Bildungsgang vermittelten Kompetenzen werden über die folgenden Handlungsfelder vermittelt, wobei die Anzahl Lektionen als Mindestvorgaben zu verstehen sind.

Handlungsfelder	Lektionen
Unternehmensführung (Management, Organisation, Volkswirtschaft)	48
Mitarbeiterführung und Change Management	44
Kommunikation	40
Marketing und Verkauf	36
Supply Chain Management	28
Projekt- und Prozessmanagement	28
Finanzwirtschaft	24
Selbstmanagement	20
Recht	12
Total	280

3.5 Persönliche Anforderungen

Freude am Lernen

- Wille, sich einer intensiven Ausbildung zu widmen und mit Eigeninitiative im Selbststudium zu lernen (5–6 Stunden pro Woche)
- Regelmässige Unterrichtsteilnahme

3.6 Fachliche Anforderungen

Voraussetzung

- Diplom der Handelsschule kv edupool oder Kauffrau:männ EBA oder Detailhandelsfachfrau:männ EFZ oder gewerbliche/technische Grundbildung EFZ oder gewerbliche/technische Grundbildung EBA mit mind. 2 Jahren Berufserfahrung
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1, s. auch «Selbsteinstufungstest Deutsch» verfügbar auf [Selbsteinstufungstests | kv-edupool.ch](https://www.kv-edupool.ch/Selbsteinstufungstests))

Empfehlung

- Grundlagenwissen im Rechnungswesen (Stufe Handelsschule)

3.7 Dauer

Zwei bis drei Semester, berufsbegleitend, je nach Zeit- und Unterrichtsmodell der durchführenden Schulen

3.8 Diplom

Die erfolgreichen Absolvierenden erhalten das schweizweit anerkannte und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitunterzeichnete Diplom Wirtschaftsfachfrau:männ HWD kv edupool.

4. Lehrmittelübersicht

Handlungsfeld	Titel Lehrmittel	Autor:in	Verlag
Recht	Recht für TK – Auflage 2022	Lucien Gehrig, Christa Müller, Thomas Hirt, Karin Koç	Compendio-Verlag
	Arbeitsrecht und Sozialversicherungen für TK – Auflage 2022	Lucien Gehrig, Ingrid Katharina Geiger, Marianne Kostur, Christa Müller, Thomas Hirt	Compendio-Verlag
	Recht für Marketing- und Verkaufsverantwortliche – Auflage 2023	Lucien Gehrig, Sandra Hanhart	Compendio-Verlag
	ZGB / OR Kaufmännische Ausgabe	Ernst J. Schneider	Orell Füssli
	Bundesgesetz über die Arbeit in Industrie, Gewerbe und Handel	Schweizerische Eidgenossenschaft	Fedlex – Publ.Plattform d. Bundes
Finanzwirtschaft	Finanzwirtschaft 1: Doppelte Buchhaltung und Finanzbuchhaltung – TK 2019	Robert Baumann, Erna Bivetti	Compendio-Verlag
	Finanzwirtschaft 2: Betriebsbuchhaltung und finanzielle Führung – TK 2019	Robert Baumann, Erna Bivetti	Compendio-Verlag
Unternehmensführung (Management, Organisation, Volkswirtschaft)/ Projekt- und Prozessmanagement	Volkswirtschaftslehre für TK – Auflage 2021	Bernhard Beck	Compendio-Verlag
	Organisation und Projektmanagement – TK 2019	Andreas Führer, Daniel Kneubühler, Gabriel Schneider, Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag
	Unternehmensführung und Umwelt – TK 2019	Martin Maniera	Compendio-Verlag
Marketing und Verkauf	Marketing – TK 2019	Diana Widmer	Compendio-Verlag
	Verkauf und Services – TK 2019	Paul Friebe, Susanne Jäggi, Hans-Joachim Mathar, Stefan Michel, Christoph Protmann, Johannes Scheuring, Clarisse Pifko	Compendio-Verlag
Kommunikation / Selbstmanagement/ Mitarbeiterführung und Change Management	Kommunikation – TK 2019	Susanne Jäggi Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag
	Mitarbeiterführung und Selbstmanagement – TK 2019	Rita-Maria Züger	Compendio-Verlag

Handlungsfeld	Titel Lehrmittel	Autor:in	Verlag
	Change Management – für Führungsfachleute	Marco Petoia	Compendio-Verlag
Supply Chain Management	Supply Chain Management für TK	Hans-Joachim Mathar, Johannes Scheuring	Compendio-Verlag

Die an der Diplomprüfung zugelassenen Lehrmittel können der Hilfsmittelliste des aktuellen Prüfungsjahrs entnommen werden.

5. Handlungskompetenzbereiche/Lernziele

Die Lerninhalte konkretisieren die Lernziele und können innerhalb der Arbeitsgebiete auch ausgetauscht werden.

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
5.1 Unternehmensführung				
entwickeln Strategien mit und setzen sie um (inkl. finanzielle Dimension). A1	analysieren die Entwicklungen der verschiedenen Umweltsphären und leiten Chancen und Gefahren ab.	K4	K2	24
	analysieren die Stärken u. Schwächen der eigenen Unternehmung.	K4	K2	
	kennen die Konzepte der Unternehmensstrategie u. Unternehmensziele.	K1	K1	
	entwickeln Strategien unter Berücksichtigung der eigenen Unternehmung / Organisationseinheit, der Rahmenbedingungen aus der Umwelt (Wirtschaft, Recht, Politik, Technik, Gesellschaft, Megatrends), der Anforderungen der verschiedenen Anspruchsgruppen sowie der nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte.	K3	K2	
	entwickeln u. bewerten Strategieoptionen u. setzen ausgewählte Strategien um.	K3	K2	
	entwickeln Strategien unter Einbezug der Vielschichtigkeit sowohl der Ausgangslage als auch des Zielbildes.	K3	K2	
	kennen die relevanten rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie verschiedene Nachhaltigkeitsstrategien.	K1	K1	
	beschreiben Möglichkeiten und Indikatoren für die Messung von unternehmerischer Nachhaltigkeit (Treibhausgasemissionen, Energie- u. Materialverbrauch, Umweltbelastung).	K1	K1	
	erkennen Widerstände (hier gegen strategische Neuerungen) und lösen sie ausgleichend.	K3	K3	
	stellen eine Risikoanalyse auf.	K3	K2	
	wenden Problemlösungs- und Kreativitätstechniken an.	K3	K3	
	erklären die Wichtigkeit des Einbezugs der verschiedenen Anspruchsgruppen bei der Strategieumsetzung.	K2	K2	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant	Lernziele	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...			
Aufbauorganisation mitentwickeln und implementieren A2	wirken bei der Entwicklung von Aufbauorganisationen mit.	K2	K2	4
	erstellen die nötigen Instrumente im Rahmen der Organisations- entwicklung.	K3	K3	
	verstehen, wie die verschiedenen An- spruchsgruppen bei d. Organisations- gestaltung eingebunden werden können.	K2	K2	
	verfügen über methodische Kenntnisse, Aufbauorganisationen zu planen und umzusetzen.	K1	K1	
	wenden Optimierungsmöglichkeiten hinsichtlich der Aufbauorganisation an und kommunizieren sie.	K3	K2	
Organisationseinheiten führen mit agilen Arbeitsmodellen A4, G1	verfügen über Fachkenntnisse zu Organisationsformen und Arbeitsmodellen.	K1	K1	4
	erstellen passende Arbeitsmodelle und setzen diese in der Praxis um.	K3	K2	
	verdeutlichen die Bedeutung eines motivierenden Arbeitsklimas und setzen sich für eine förderliche Zusammenarbeit ein.	K2	K2	
Ethik und Nachhaltigkeit in Beruf und Alltag verankern B4	haben Grundkenntnisse in den Bereichen Nachhaltigkeit und Ethik	K1	K1	4
	setzen ressourcenschonende und sozial verantwortliche Praktiken um.	K3	K2	
	wenden ethisch korrektes und nachhaltiges Verhalten in allen Bereichen ihres Tätigkeitsbereichs an und fordern es ein.	K3	K3	
	sind sich bewusst, dass Nachhaltig- keit sowohl eine Quelle von Innova- tionen als auch ein Wettbewerbsvor- teil gegenüber der Konkurrenz sein kann.	K2	K2	
	analysieren Prozesse und Entscheidungen auf ihre Umweltbelastung und arbeiten aktiv mit, umweltschonendere Alternativen zu finden und anzuwenden.	K4	K2	
Etablieren das Stakeholdermanagement als	analysieren die Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Stakeholder.	K4	K4	4

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Basis tragender Geschäftsbeziehungen. A7	kommunizieren zielgerichtet mit den relevanten Interessengruppen.	K2	K2	
	erarbeiten einen Risikomanagementplan zur frühzeitigen Identifizierung der Risiken.	K3	K2	
	kennen ihre Branche einschliesslich der aktuellen Trends.	K2	K2	
	verfügen über ein vertieftes Verständnis des Unternehmens und der Geschäftsprozesse.	K3	K2	
	verfügen über ein umfassendes Wissen von Methoden und Techniken des Stakeholdermanagements.	K1	K1	
	gehen proaktiv auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Stakeholder ein.	K2	K2	
Geschäftsmodelle mitentwickeln und Risikomanagement implementieren (inkl. finanzielle Dimension) B1	entwickeln neue Geschäftsmodelle und überprüfen deren Erfolgspotenzial.	K3	K2	8
	entwickeln Geschäftsmodelle weiter.	K3	K2	
	erstellen eine Risikoanalyse.	K3	K2	
	arbeiten beim Erstellen eines Businessplans mit.	K3	K2	
	haben Anwendungskennntnisse im Bereich Geschäftsmodellinnovation.	K3	K1	
	suchen und erkennen aktiv unternehmerische Chancen und sind bestrebt, diese zu nutzen.	K3	K3	
	hinterfragen bestehende Geschäftsmodelle kritisch.	K3	K3	
	analysieren Veränderungen in der Unternehmensumwelt und leiten daraus das Potenzial fürs eigene Unternehmen bzw. den eigenen Bereich ab.	K3	K2	
5.2 Marketing und Verkauf				
Fokus: Ziele und Aufgaben; Marktanalyse und Marktforschung F1	beschaffen, analysieren und interpretieren umfassende Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen mit passenden Tools und Programmen ggf. mit der Hilfe von Dienstleistern.	K3	K3	4
	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich der gezielten Informationsbeschaffung, Marktforschung und Marktanalyse/-auswertung (Daten	K3	K3	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	aufbereiten, Daten lesen, Daten verstehen, Daten als Entscheidungsgrundlage nutzen).			
	verfügen über Anwenderkenntnisse der Umweltsphären im Sinne der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge.	K3	K3	
	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich Kommunikation und Kooperation mit externen Partnern.	K3	K3	
	verstehen die Wichtigkeit der laufenden Marktbeobachtung und nutzen dazu alle möglichen Quellen und passende Tools und Programme.	K3	K3	
	bewerten die genutzten Quellen, die getätigten Analysen und deren Ergebnisse kritisch.	K3	K3	
	erkennen gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und leiten die Relevanz für das eigene Unternehmen ab.	K4	K4	
Fokus Marketingziele und -strategien F2	arbeiten bei der für das Unternehmen passenden Bestimmung von Marketingzielen und Marketingstrategien (Segmentierung, Positionierung usw.) mit.	K3	K3	4
	verfügen über Anwenderkenntnisse zur Bestimmung, Auswahl und Umsetzung sinnvoller Marketingziele und Marketingstrategien.	K3	K3	
	erkennen die Bedeutung einer hohen Übereinstimmung zwischen den betrieblichen Möglichkeiten/Zielen und den Bedürfnissen ihrer Kunden.	K3	K3	
	bringen überzeugende neue Ideen als Beitrag zur Unternehmens- bzw. Strategieentwicklung ein.	K3	K3	
	setzen sich für eine konsequente Kundenorientierung und Ausrichtung auf (immer individueller werdende) Kundenbedürfnisse ein und berücksichtigen dabei auch Wertpräferenzen d. Kunden bezgl. Nachhaltigkeit.	K3	K3	
	reflektieren die gesetzten Ziele und Strategien kontinuierlich, entwickeln diese entsprechend weiter oder leiten Korrekturmaßnahmen ein.	K4	K2	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant	Lernziele	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...			
Fokus Marketingmix, Leistungsangebot, Kalkulation, Preisgestaltung F3	entwickeln basierend auf Marketing- zielen und Marketing-strategien passende Marketingmassnahmen (Marketing-Mix) setzen diese allein oder mit Partnern um und kontrol- lieren Wirkung und Zielerreichung mit geeigneten Tools.	K3	K3	8
	beziehen die Rahmenbedingungen und Ressourcen des Unternehmens sowie Kundenrückmeldungen und Marktentwicklungen mit ein.	K4	K2	
	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich Kundenbindung.	K3	K3	
	setzen sich für eine konsequente Kundenorientierung und Ausrichtung auf (immer individueller werdende) Kundenbedürfnisse sowie für integrierte Marketingmassnahmen über alle Kundenschnittstellen ein, mit dem Ziel noch positiverer Kunden- erlebnisse / Nutzererfahrungen und folglich besserer Kundenbindung.	K3	K3	
	achten stets auf Einhaltung der Rahmenbedingungen und Ressourcen des Unternehmens.	K3	K3	
	hinterfragen den Marketing-Mix sowie Markenaspekte kontinuierlich kritisch, entwickeln sie weiter und unterbreiten Vorschläge für die Optimierung.	K4	K2	
	verstehen Kostenstrukturen und die Prinzipien der Preisgestaltung (inkl. MwSt.), kennen die Einflussgrössen auf den Preis und können Preiskalku- lationen und Deckungsbeitrags- analysen durchführen.	K3	K3	
	planen und erstellen ein zur Planung und Umsetzung passendes Marketingbudget.	K3	K3	
setzen sich f. eine professionelle Mar- ketingplanung, Markenführung und ein professionelles Controlling ein.	K3	K2		
Fokus, Kommunikations-Mix / Verkaufsförderung, Social Media F3	entwickeln basierend auf Marketing- zielen und Marketingstrategien passende Marketing-Massnahmen (Marketing-Mix, Events, Verkaufsförderungsmassnahmen), setzen diese allein oder mit Partnern	K3	K2	8

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	um und kontrollieren Wirkung und Zielerreichung mit geeigneten Tools.			
	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich der Marketingaktivitäten (kompletter Marketing- Mix inkl. Events, Kundenbindungs- und Verkaufsförderungsmaßnahmen.	K3	K2	
	verfügen ü. Anwenderkenntnisse im Bereich Marketing-Budgetplanung.	K3	K3	
	formulieren nachhaltigkeitsbezogene Themen und kommunizieren diese intern und extern.	K4	K2	
	halten sich über Neuentwicklungen und Trends auf dem Markt auf dem Laufenden (z. B. neue Kommunikationsformen und -kanäle, ökologische Trends) und setzen diese gewinnbringend für das Unternehmen ein.	K4	K2	
Fokus Neukundenakquise inkl. CRM F4	identifizieren, analysieren und selektieren potenzielle Kunden.	K3	K3	4
	haben Anwenderkenntnisse in der Kundenidentifikation, -analyse und -selektion.	K3	K3	
	haben Anwenderkenntnisse im Bereich des Offert- und Vertragswesens.	K3	K3	
	kennen den Nutzen, Aufbau und die grundlegenden Funktionen eines CRM-Systems.	K1	K1	
	nutzen und pflegen das CRM.	K3	K3	
Fokus Verkaufsgespräche F4	kontaktieren Kunden, vereinbaren Kundenbesuche, bereiten sich auf diese vor, führen kundenindividuelle Verkaufsgespräche und bereiten diese nach.	K3	K3	4
	erstellen Kundenberichte.	K3	K3	
	erstellen und kalkulieren massgeschneiderte oder standardisierte Offerten und verwalten diese zusammen mit Verträgen.	K3	K3	
	haben Anwenderkenntnisse im Bereich Verkaufs-, Verhandlungs- und Fragetechniken.	K3	K3	
	haben Anwenderkenntnisse im Bereich Präsentationstechniken.	K3	K3	
	haben fundierte Kenntnisse zu den Erfolgsfaktoren der Kundenakquise.	K3	K3	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	haben Anwenderkenntnisse im Bereich des Offert- und Vertragswesens.	K3	K3	
Fokus Gesprächs- und Fragetechniken; Reklamationen, Anfragen, Schnittstellen F5	nehmen Kundenanliegen, Kundenanfragen, Rückmeldungen und Reklamationen entgegen, bearbeiten diese und können Optimierungsvorschläge ableiten.	K4	K2	4
	übernehmen die Kundenbetreuung im Geschäftsalltag (Kundenpflege) und die Schnittstellenfunktion in der Auftragsabwicklung.	K3	K3	
	legen Prioritäten bei der Kundenbearbeitung fest und setzen diese um.	K3	K3	
	verfügen über Anwenderkenntnisse zur Reklamationsbehandlung.	K3	K3	
	haben Anwenderkenntnisse in der Kundenanalyse und -priorisierung, der Kundenpflege und bezüglich Kundenzufriedenheit.	K3	K3	
5.3 Finanzwirtschaft				
Organisationseinheiten führen mit Arbeitsmodellen A4	verfügen über ein grundlegendes Verständnis der Kostenrechnung.	K1	K1	4
	wenden finanzielle Aspekte bei der Evaluation der eigenen Organisationseinheit an.	K3	K1	
	beziehen finanzielle Überlegungen in alle wichtigen Entscheidungen bei der Weiterentwicklung der eigenen Organisationseinheit mit ein.	K2	K1	
	analysieren die Reports der Kostenrechnung (Kostenstellen- und Kostenträgerrechnungen) und leiten daraus allfällige Massnahmen ab.	K4	K1	
entwickeln Strategien mit und setzen sie um (inkl. finanzielle Dimension). A1	analysieren die finanzielle Situation der Unternehmung respektive von Abteilungen, Produkten bzw. Produktparten und leiten daraus Stärken und Schwächen ab.	K4	K2	8
	überprüfen mithilfe von Kennzahlen die Erreichung der strategischen Ziele.	K2	K2	
	verfügen über ein grundlegendes Verständnis von finanziellen Zahlen und Reports.	K1	K1	
	analysieren die finanziellen Ergebnisse der aktuellen Strategie.	K4	K2	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant	Lernziele	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...			
Geschäftsmodelle mitentwickeln und Risikomanagement implementieren (inkl. finanzielle Dimension) B1	haben Grundkenntnisse im Bereich Finanzierung neuer Geschäftsvorhaben.	K1	K1	12
5.4 Recht				
Verfügbarkeit von Rohstoffen, Produkten und Dienstleistungen sicherstellen. E1	kennen die Grundlagen des öffentlichen und privaten Rechts und leiten die relevanten Aspekte für die Vertragserstellung ab.	K4	K2	4
	kennen und verstehen das schweizerische Bundesgesetz ü. das öffentliche Beschaffungswesen (BöB).	K2	K1	
Fokus Vertragsrecht F1, F3, F4, F5	haben vertiefte Kenntnisse im Vertragsrecht mit externen Partnern.	K2	K2	4
	haben Grundkenntnisse im Bereich Markenrecht und Produkthaftungsgesetz.	K1	K1	
	haben Anwenderkenntnisse i. Bereich des Offert- und Vertragswesens inkl. Kalkulation und Nachkalkulation und Auftragsabwicklung.	K3	K3	
Fokus Arbeitsrecht und Datenschutz B4, C2, D3, F4, F5 agilen	haben vertiefte Kenntnisse im Arbeitsrecht.	K3	K2	4
	haben Grundkenntnisse im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.	K1	K1	
	haben Grundkenntnisse im Datenschutzbereich.	K1	K1	
	verstehen den Umgang mit Datensicherheit und Datenschutz.	K2	K2	
	analysieren die rechtlichen Aspekte der Datennutzung, beurteilen die Chancen und Risiken und leiten gezielte Massnahmen ab, um die Daten zu schützen.	K4	K2	
	sind in der Lage, die geltenden Datenschutzbestimmungen einzuhalten.	K3	K2	
5.5 Projekt- und Prozessmanagement				
Projekte und Arbeitsgruppen leiten G1, B2, C5	verfügen über fundierte Kenntnisse im Projektmanagement.	K3	K3	8
	strukturieren, planen und setzen Projekte um.	K3	K3	
	wählen auf die jeweilige Situation angepasste Instrumente und	K3	K3	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	Methoden zur Vorbereitung und Durchführung von Projekten.			
	führen Teams in Projekten erfolgreich.	K3	K3	
	erarbeiten Projektpläne für Innovationsprojekte.	K3	K3	
Fokus Prozesse dokumentieren D1	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich Prozessorganisation.	K3	K3	16
	können den Unterschied zwischen Haupt-, Hilfs- und Teilprozessen wiedergeben.	K1	K1	
	verstehen die Wichtigkeit der Kooperation mit internen und externen Stellen.	K2	K2	
	verfügen über Anwenderkenntnisse zur Gestaltung und Dokumentation von Prozessen.	K3	K3	
Fokus Prozesse optimieren D2	haben fundiertes Wissen über Methoden der Prozessoptimierung.	K3	K2	4
	haben <u>Kenntnisse</u> über elektronische Workflows und Automatisierungstechnologie (u.a. ERP-System, BPM)	K1	K1	
	haben ein Flair zur Vereinfachung von Abläufen mittels digitaler Hilfsmittel und kennen die damit verbundenen Gefahren und Risiken.	K3	K1	
5.6 Supply Chain Management				
Interne Logistik gestalten und umsetzen E5	formulieren Kennzahlen zur Überwachung und Steuerung von Lagern sowie der internen Logistikprozesse.	K3	K3	4
	überwachen den Wareneingang und klären bei nicht konformen Lieferungen mit dem Lieferanten das entsprechende Vorgehen zur Schadensminimierung ab.	K3	K2	
	beobachten wichtige Entwicklungen im Bereich von internen Transport- und Lagersystemen und leiten daraus Folgerungen für die Gestaltung der eigenen internen Logistikprozesse ab.	K3	K3	
	legen Lagerfunktionen, Lagerstufen, Lagerarten und -standorte sowie Lagerstrategien fest.	K3	K3	
Verfügbarkeit von Rohstoffen, Produkten und Dienstleistungen sicherstellen.	identifizieren die Beschaffungsanforderungen und arbeiten Beschaffungspflichtenhefte aus.	K3	K2	16

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant	Lernziele	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...			
E1	leiten unter Berücksichtigung relevanter interner u. externer Rahmenbedingungen Beschaffungsstrategien ab.	K4	K3	
	analysieren Beschaffungsmärkte und evaluieren Lieferanten.	K4	K3	
	schliessen Beschaffungsverträge ab, lösen Bestellungen aus und überwachen diese.	K3	K2	
	beobachten interne und externe Entwicklungen und arbeiten bei Eintritt von Störungen geeignete Massnahmen aus, um die Versorgung jederzeit sicherzustellen.	K3	K2	
	leiten aussagefähige KPIs ab und steuern die Versorgung anhand dieser Kennzahlen.	K3	K3	
	führen Ausschreibungen durch, vergleichen Angebote und wählen Lieferanten aus.	K3	K3	
	bereiten Verhandlungen mit Lieferanten professionell vor und führen diese durch.	K3	K2	
	bewerten das mikro- und makroökonomische Umfeld und leiten daraus Beschaffungsstrategien ab.	K3	K3	
	bewerten interne und externe Entwicklungen laufend und leiten frühzeitig proaktiv Massnahmen zur Vermeidung von Engpässen ab.	K3	K2	
Fokus Grundlagen Produktion und Distribution sowie Lieferketten aufbauen und gestalten E1, E3, E6	leiten aus den Geschäftsmodellen eines Unternehmens geeignete Produktionsstrategien ab.	K4	K2	8
	verfügen über grundlegende Kenntnisse im Produktionsmanagement.	K1	K1	
	leiten aus den Geschäftsmodellen eines Unternehmens geeignete Konzepte für die Distributions- und Entsorgungslogistik ab.	K3	K1	
	verfügen über grundlegende Kenntnisse sämtlicher Teilschritte der Distributionslogistik.	K1	K1	
	kennen die unterschiedlichen Beschaffungsstrategien und wählen auf die Situation bezogen die richtige Strategie aus.	K3	K3	
5.7 Kommunikation				

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Fokus Grundlagen Kommunikation C1, C2, C3	kommunizieren klar und verständlich.	K3	K3	4
	bauen das notwendige Vertrauens- verhältnis auf.	K3	K3	
	kommunizieren konstruktiv und wertschätzend.	K3	K3	
	formulieren Kritik konkret und wertschätzend.	K3	K3	
	sind sich ihrer potenziellen Vorurteile bewusst.	K2	K2	
Fokus Kommunikationstechniken und Gesprächsführung A7, F5, C2	hören aktiv zu und respektieren die Bedürfnisse und Perspektiven anderer.	K3	K3	4
	schaffen durch offene Kommunika- tion Vertrauen.	K3	K3	
	verstehen interkulturelle Unter- schiede und bringen sprachliche Fähigkeiten mit.	K2	K2	
	haben grundlegende Kenntnisse im Bereich der interkulturellen Kommunikation.	K1	K1	
	schätzen spezielle Situationen im Umgang mit Mitarbeitenden richtig ein und reagieren entsprechend.	K3	K2	
Fokus Konfliktmanagement A7, C2	verfügen über Anwenderkenntnisse in den Bereichen frühzeitiges Erkennen von schwierigen Situationen und Konfliktmanagement.	K3	K2	4
	achten auf Konfliktpotenzial zwischen Anspruchsgruppen und finden Kompromisse.	K3	K2	
Schnittstellen im Betrieb koordinieren A6	stellen sicher, dass alle relevanten Informationen rechtzeitig und zuverlässig zur Verfügung stehen.	K1	K1	4
	übermitteln Informationen klar und präzise.	K3	K3	
	revidieren ihre Entscheidungen, wenn neue Informationen oder Umstände auftreten.	K3	K2	
Sitzungen und Workshops planen, organisieren und durchführen G2	verfügen über fundierte Kenntnisse im Bereich der Sitzungs- und Workshopleitung, inkl. Vor- und Nachbereitung.	K2	K2	12
	haben Anwenderkenntnisse in der Planung, Organisation, Vorbereitung und Leitung von Sitzungen und	K3	K3	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant	Lernziele	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Die Teilnehmenden...	Die Teilnehmenden...			
	Workshops mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen.			
	sind bereit, neue Technologien im Bereich der Sitzungsplanung, -organisation und -durchführung zu erlernen und zu nutzen.	K2	K2	
	leiten Sitzungen und Workshops zielgerichtet, konstruktiv und aktiv, sind konfliktfähig und bleiben lösungsorientiert.	K3	K3	
	achten auf eine klare, verständliche und adressatengerechte Vermittlung von Inhalten für unterschiedliche Anspruchsgruppen.	K3	K3	
	hinterfragen die Ergebnisse der Sitzungen und Workshops und deren Durchführung kritisch und leiten nötige Massnahmen ein.	K4	K2	
Fokus Schulungen und Präsentationen G2	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich Kommunikations-, Moderations- und Präsentations-technik und Daten kommunizieren.	K4	K3	12
	sind in der Lage, den Präsentations- / Schulungsbedarf sorgfältig zu analysieren und zu entscheiden, ob eine Präsentation / Schulung intern oder mit externen Partnern durchgeführt werden soll.	K4	K3	
	planen und organisieren Präsentationen / Schulungen in Marketing- und Verkaufsteams- ggf. auch mit externen Partnern.	K3	K3	
	achten stets darauf, attraktive und zielgerichtete Präsentationen und Schulungen zu gestalten.	K2	K2	
	sind in der Lage, den Erfolg von Schulungsmassnahmen zu evaluieren und daraus Verbesserungsmassnahmen abzuleiten.	K3	K3	
5.8 Mitarbeiterführung und Change Management				
Ein motivierendes Arbeitsumfeld gestalten und die Unternehmenskultur fördern A3	verfolgen eine wertschätzende Zusammenarbeit und gestalten ihr unmittelbares Arbeitsumfeld motivierend.	K4	K4	4

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	erkennen ihre eigenen Verhaltensmuster und sind offen gegenüber anderen Einstellungen.	K4	K4	
	verfügen über Fachkenntnisse zu den Elementen, Typen und zur Veränderbarkeit der Unternehmenskultur.	K3	K3	
Fokus Menschenbilder und Führungsstile C2	setzen ihre eigenen Mitarbeitenden zielgerichtet ein.	K3	K3	4
	sind bereit, ihren Führungsstil weiterzuentwickeln.	K3	K3	
	reflektieren ihren eigenen Führungsstil und dessen Wirkung kritisch.	K4	K4	
	verfügen über Anwenderkenntnisse in den Bereichen frühzeitiges Erkennen von schwierigen Situationen und Konfliktmanagement.	K3	K3	
Fokus Führungstechniken C2, C5	verfügen über Anwenderkenntnisse im Bereich Führungsstile und Managementtechniken.	K3	K3	4
	können Mitarbeitende – falls nötig – freisetzen und/oder entlassen.	K4	K4	
	setzen Teams zielgerichtet zusammen und formen diese zu funktionsfähigen, produktiven Teams.	K3	K3	
	verfügen über fundierte Kenntnisse in den Bereichen Teamführung und -entwicklung.	K3	K3	
Fokus Gruppendynamik G2	haben Grundkenntnisse in Gruppenprozessen und -dynamik.	K1	K1	4
Fokus (Harvard-)Verhandlungen C2, E2	führen Verhandlungen lösungsorientiert.	K3	K3	8
	können situationsabhängige Verhandlungen durchführen.	K3	K3	
	erkennen schwierige (Führungs-) Situationen im Umgang mit ihren eigenen Mitarbeitenden zeitig und lösen diese zeitnah und zielgerichtet.	K4	K4	
	achten auf Konfliktpotenzial zwischen Anspruchsgruppen und finden Kompromisse.	K3	K3	
Fokus Delegation und Feedback C5	teilen Mitarbeitenden Arbeitsaufträge zu, welche mit den Bereichszielen des Unternehmens sowie den Kompetenzen und Verantwortungsbereichen der Personen abgestimmt sind.	K3	K3	4

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
	geben den Mitarbeitenden regelmä- siges Feedback zu deren Leistung.	K3	K3	
Fokus Leistungsfähigkeit im Team ermöglichen C5, G1	setzen Teams zielgerichtet zusammen und formen diese zu funktionsfähigen, produktiven Teams.	K3	K3	4
	führen Teams (im Projekt) erfolgreich.	K3	K3	
Fokus Mobbing A3, C3, A5	erkennen die Ursachen von Konflikten und erarbeiten Lösungen dafür.	K3	K3	4
	wenden Instrumente zur Mitarbeiterförderung und zur Messung der Mitarbeiterzufriedenheit an.	K3	K3	
Change Management A5	entwickeln neue Ideen und Ansätze, um Veränderungen erfolgreich umzusetzen.	K4	K4	8
	reagieren proaktiv und agil auf zu er- wartende oder kommende Verände- rungen.	K3	K3	
	reflektieren die eigene Rolle und Verhaltensweisen im Veränderungs- prozess kritisch und passen diese bei Bedarf an.	K4	K4	
	analysieren die Bedenken und Wider- stände der Betroffenen und leiten entsprechende Massnahmen ein.	K4	K4	
5.9 Selbstmanagement				
Fokus Lern- und Arbeitstechniken und Networking / Persönliche Beziehungspflege G3, G4	wählen auf die jeweilige Situation an- gepasste Arbeitstechniken und setzen diese wirkungsvoll im Arbeitsalltag ein.	K3	K3	12
	verfügen über Kenntnisse und einen Überblick der verschiedenen Arbeits- techniken u. Unterstützungsmö- glichkeiten.	K1	K1	
	sind in der Lage, unterschiedliche Probleme zu erfassen, zu analysieren und zu lösen.	K3	K3	
	verfügen über ein realistisches Zeit- management.	K2	K2	
	verfügen über eine hohe Anpassungs- fähigkeit.	K2	K2	
	wählen auf die jeweilige Situation angepasste Arbeitstechniken und setzten diese wirkungsvoll im Arbeitsalltag ein.	K2	K2	

Handlungskompetenzbereiche Wegleitung TK Anavant Die Teilnehmenden...	Lernziele Die Teilnehmenden...	TK Stufe	HWD Stufe	Lekt.
Fokus Management der persönlichen Ressourcen G1, G3	achten auf eine ausgewogene Work- Life-Balance und ihre eigene Gesund- heit und diejenige der anderen.	K3	K3	8
	setzen sich für einen sorgsamem Umgang mit Ressourcen ein.	K3	K3	
	wählen auf die jeweilige Situation angepasste Instrumente und Arbeitstechniken und setzen diese wirkungsvoll im Arbeitsalltag ein.	K3	K3	
	bringen Problemlösungskompetenz mit und besitzen Sozialkompetenz, um heterogene Teams zu führen.	K3	K3	

6. Formale Rahmenbedingungen

Die Prüfungen werden an den vorgegebenen Daten von kv edupool durchgeführt und korrigiert. Die Prüfungen finden elektronisch statt. Die Kandidat:innen müssen ihren eigenen Laptop (inkl. Netzteil/ Ladegerät) mitbringen (BYOD – bring your own device). kv edupool teilt die technischen Anforderungen mit (siehe «[Merkblatt_BYOD](#)» auf [Prüfungsbestimmungen | kv-edupool.ch](#)) und übernimmt keine Verantwortung für die Funktionsfähigkeit der Geräte.

Die Prüfungsdaten sind auf [kv-edupool.ch](#) ersichtlich. Die Prüfungsanmeldung erfolgt ebenfalls über die Webseite (siehe [Prüfungsdaten / Anmeldung | kv-edupool.ch](#)).

Alle Richtlinien sind in den Prüfungsbestimmungen, bestehend aus Prüfungsordnung, Hilfsmittelliste und den mitgeltenden Bestimmungen, verankert und verbindlich. Die Prüfungsgebühren werden direkt von kv edupool erhoben. Sämtliche Informationen sind auf [Prüfungsbestimmungen | kv-edupool.ch](#) ersichtlich.