SIB SCHWEIZERISCHES INSTITUT FÜR BETRIEBSÖKONOMIE

SEIT 1963

www.sib.ch

HÖHERE FACHSCHULE FÜR MARKETING UND KOMMUNIKATION HFMK

DIPL. MARKETINGMANAGERIN HF
DIPL. MARKETINGMANAGER HF

DETAILINFORMATIONEN

ERSTES BILDUNGS-INSTITUT MIT HYBRID-LEARNING AB OKTOBER 20

Für eidg. Marketing- und Verkaufsfachleute

Höhereintritt (2 anstatt 3 Studienjahre)



Höhere Fachschulen (HF) – unser Kerngeschäft

Das SIB konzentriert seine Energie und seine Kompetenzen auf die Bildungsangebote auf dem Niveau der Höheren Fachschulen. Wir setzen auf ein fokussiertes und exklusives Bildungsangebot, das höchsten Nutzen für unsere Studierenden bringt. Daher führt das SIB schweizweit die älteste und grösste Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation, nachdem es schon die grösste Höhere Fachschule für Wirtschaft besitzt.

WIR HEISSEN SIE WILLKOMMEN!

Herzlich willkommen am SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie. Auf den folgenden Seiten bringen wir Ihnen unseren Studiengang «dipl. Marketingmanager/in HF» mit seinen zahlreichen Highlights etwas näher, und auch wir möchten uns Ihnen gerne vorstellen. Bei Bildung geht es um Vertrauen – überlegen Sie sich gut, wem Sie Ihr Vertrauen schenken. Denn in der Zukunft wird nicht mehr bloss entscheidend sein, ob Sie eine Höhere Fachschule absolviert haben, sondern auch welche. **Der Ruf einer Schule bestimmt den Wert Ihres Abschlussdiploms mit.**

Das SIB prägt den Schweizer Weiterbildungsmarkt seit 1963. Begonnen hat die Erfolgsgeschichte mit dem SIB-Führungsmodell, das sich in den 1970er-Jahren als eines der renommiertesten Konzepte überhaupt etablieren konnte, indem es die Prinzipien des «Management by Delegation» (Harzburger Modell) und des «Management by Objectives» (Peter F. Drucker) kreativ miteinander verband.

Am SIB geschulte Führungskräfte werden in die Lage versetzt, in komplexen Zusammenhängen zu denken, unter Zeitdruck zu handeln und in Zeiten der Unsicherheit unternehmerisch kluge Entscheide zu treffen.

Dipl. Marketingmanagerinnen und Marketingmanager HF des SIB verbinden Marketing-, Management- und Leadership-Fähigkeiten optimal. Die Grundlage für die Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation wurde von Swiss Marketing (SMC), dem führenden schweizerischen Marketingverband, ins Leben gerufen. Ausgangspunkt war eine repräsentative Studie bei Führungskräften in Marketing und Verkauf. Diese hat gezeigt, dass für Führungskräfte im Marketing Marketingwissen zwar wichtig, aber nicht hinreichend ist. Marketer, die auch in Zukunft erfolgreich sein wollen, müssen zusätzlich über ein solides Repertoire an Leadership und betriebswirtschaftlicher Kompetenz verfügen. Also genau das, was das SIB perfekt bieten kann.

Unsere von Export getriebene, global vernetzte Wirtschaft ist auf handlungsstarke Führungskräfte angewiesen, die sich in verschiedenen kulturellen Kontexten souverän bewegen können. Die Einzigartigkeit der Höheren Fachschule für Marketing und Kommunikation am SIB fusst denn auch ganz bewusst darauf, dass wir grossen Wert auf eine handlungsorientierte Methodik und auf die Vermittlung kultureller und interkultureller Kompetenz legen. Absolventinnen und Absolventen des SIB haben sowohl das nötige Wissen als auch das Können, um sich in verschiedensten Situationen als hochqualifizierte Marketing-Führungs- und -Fachpersonen zu bewähren.

Dass das SIB sich früh als Schweizer Kaderschmiede etablieren konnte, kommt seinen Studierenden heute zugute. Es ist unser oberstes Ziel, dass unsere Studierenden ihre hochgesteckten Bildungs- und Karriereziele erreichen. Dafür engagieren wir uns. Wir freuen uns auf Sie.

Michel Vinzens, Direktor
Daniel Amstutz, Studienleiter



3 **Wir heissen Sie willkommen!**
5 **Management Summary**
7 **Hybrid Learning für mehr Flexibilität**
8 **Regulärer Studiengang** (3 Jahre)
10 **Verkürzter Studiengang** (2 Jahre)
11 **Handlungsfelder**
12 **Vernetzung der Inhalte**
13 **Studienmethodik**
14 **SIB Specials**
15 **Prüfungswesen und Diplomarbeit**
16 **Dozierende**
18 **Das SIB-Marketing-Modell**
20 **Highlights der HFMK am SIB**
30 **Titel und Anerkennung**
31 **Beratung & Anmeldung**
32 **Zertifizierungen**
35 **Angebot des SIB**

MANAGEMENT SUMMARY

Berufsbild
Dipl. Marketingmanager/innen HF sind Generalisten des Marketing mit breiten, vernetzten handlungspraktischen Fach- und Führungskompetenzen. Sie übernehmen Verantwortung und Führungsaufgaben in Marketingabteilungen von KMU oder Grossbetrieben im operativen Marketing, in Geschäftsprozessen oder in Unterstützungsprozessen. Dipl. Marketingmanager/innen HF gehen anspruchsvolle Praxissituationen aus einer betriebswirtschaftlich abgestützten Prozessoptik an und kommunizieren – auch in einer Fremdsprache – mit den relevanten internen und externen Anspruchsgruppen. Sie führen Projekte und Mitarbeitende, koordinieren, unterstützen und motivieren die an den Prozessen Beteiligten zur Erreichung der Unternehmens- und Marketingziele.

Positionierung
Von Marketingfachleuten mit eidg. Fachausweis heben sich dipl. Marketingmanager/innen HF durch ihre betriebswirtschaftliche Breite und die Führungskompetenz ab. Wie die Titel ja ausdrücken, sind die einen Fachleute und die anderen Manager/innen. Fachmann/-frau kann man auch ohne Führungskompetenz sein; Manager/in ohne Fachkompetenz hingegen nicht. Zudem hat der Unterricht der Marketingmanager/innen einen anderen Charakter. Da sie nicht auf eine externe Prüfung vorbereitet werden, fällt ein Prüfungstraining weg. Das bietet Raum für noch mehr Praxisorientierung an der Höheren Fachschule für Marketing und Kommunikation.

Dipl. Marketingmanager/innen HF haben wie dipl. Betriebswirtschafter/innen HF einen begehrten Abschluss auf gleicher Stufe und auf gleich hohem Niveau.
Wie die unterschiedlichen Titel es schon andeuten, haben dipl. Marketingmanager/innen HF deutlich mehr Marketing, Verkauf und PR als dipl. Betriebswirtschafter/innen HF. Letztere haben wiederum insbesondere mehr Rechnungswesen, Finanzierung, Investition, Recht. Dipl. Marketingmanager/innen sind für Führungsaufgaben in Marketing und Verkauf ausgebildet. Dipl. Betriebswirtschafter/innen HF sind da offener.

Im Vergleich zu Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen, deren Ausbildung wissenschaftlich orientiert ist, sind dipl. Marketingmanager/innen HF durch ihre Ausbildung und Berufserfahrung stark arbeitsmarkt-, handlungs- und umsetzungsorientiert.

Nutzen des Studiums
Das Studium zum/zur dipl. Marketingmanager/in HF ist **die höchste Generalistenausbildung für praxisnahe Marketer** nach eidg. Berufsbildungsgesetz. Das Diplom erweitert die beruflichen Möglichkeiten, und als Abschluss auf Stufe Höhere Fachschule (HF) besitzt es hohes Ansehen und damit einen grossen Stellenwert in Wirtschaft und Verwaltung. Durch die integrale Einbettung im schweizerischen Bildungssystem stehen Absolvierenden des SIB äusserst attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten offen. So die Bachelorstudien an der Hochschule für Wirtschaft Zürich und der Nottingham Trent University oder die exekutiven Masterprogramme der Hochschule für Wirtschaft Zürich, der Universität Basel und anderer Hochschulen von Rang.

Swiss Marketing (SMC) ist zu verdanken, dass dipl. Marketingmanager/innen HF zudem im internationalen System der European Marketing Certifications and Qualifications (EMCQ) aufgenommen worden ist. Nach Studienabschluss können «dipl. Marketingmanager/innen HF» über Swiss Marketing (SMC) und die European Marketing Confederation (EMC) ohne weitere Prüfung ein Zusatzdiplom beziehen, das internationale Anerkennung gewährleistet.

SIB – erste Schule mit eidgenössischer und einzige mit europäischer Anerkennung
Es stimmt, dass ein strikter Rahmenlehrplan die Studieninhalte schweizweit vorgibt – es stimmt jedoch nicht, dass es daher keine Rolle spielt, wo man sein Studium einer Höheren Fachschule für Marketing und Kommunikation absolviert. Das SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie ist nicht zufällig die grösste und älteste Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation der Schweiz, die als erste die eidg. Anerkennung erlangt hat.

Seit über 35 Jahren zeichnen sich am SIB Studiengänge der Stufe höhere Fachschule durch qualitativ und quantitativ höchsten Praxisbezug während des gesamten Studiums aus – ein unschätzbarer Wert, ob gestern oder heute. Praxisbezug leben heisst am SIB nicht nur die Vermittlung relevanter Fähigkeiten und Fertigkeiten, sondern eben auch konkreter Transfer in den beruflichen Alltag der Studierenden. Dafür sorgen ein entsprechendes Lernarrangement und Dozentinnen und Dozenten, die nicht nur wissen, wovon sie sprechen, sondern methodisch und didaktisch auf höchstem Niveau unterrichten – damit Wissen ankommt und bleibt. Durch diese lebendige Integration der beruflichen Praxis in das Studium wird die Handlungskompetenz – am SIB mehr als nur ein Schlagwort! – strikte aufgebaut. Dass am SIB Bildung auf höchstem qualitativem Niveau geboten wird, bestätigt auch die European Marketing Confederation (EMC). Sie hat nach eingehender Prüfung den Bildungsgang **«dipl. Marketingmanager/in HF» auf dem Niveau europäischer Bachelorstudien** eingestuft. Überzeugen Sie sich selbst vom SIB und seiner einzigartigen Lernatmosphäre mitten in Zürich.

«Mit der personalen Führung in Unternehmen kann man sich auf unterschiedliche Weise auseinandersetzen. Ein Weg besteht darin, sich nach einer gründlichen Analyse von Management-Anforderungen zu überlegen, was Führungskräfte in einem normativen Sinne tun sollten. Ein derartiges Konzept stellt das SIB-Führungsmodell dar.»

Em. Prof. Dr. Dr. h.c. Lutz von Rosenstiel
Ludwig-Maximilians-Universität München

«Die Ausbildung ist interessant und praxisorientiert. Die Dozenten arbeiten in vielen Fällen mit «Real-Beispielen». Die Klassenkameraden arbeiten in diversen Branchen – dies eröffnet interessante Gespräche und Diskussionen mit spannenden Meinungsansätzen.»

Robin Frei
COO & Founder Bontique

HYBRID LEARNING FÜR MEHR FLEXIBILITÄT

Hybrid Learning

Studieren Sie mit einem optimalen Mix aus Online- und vor Ort Unterricht. Damit profitieren Sie von den Vorteilen beider Unterrichtsmethoden.

Welche Unterschiede gibt es im Hybrid Learning Modell?

Die Lerninhalte richten sich nach dem Rahmenlehrplan und bleiben dieselben.
Alle SIB-Studierenden konnten aufgrund des Online-Unterrichts während der Corona-Zeit ihr Studium wie geplant fortsetzen. Die Lerninhalte wurden in hoher Qualität vermittelt und bereiteten die Studierenden gleichermassen auf die Prüfungen vor. Im Hybrid Learning werden digitale Kompetenzen noch stärker fokussiert und trainiert.

Warum im Hybrid Learning Modell studieren?

Digitale Lernformen sind zeitgemäss und wichtig, um die Digitale Transformation voranzutreiben. Gleichzeitig wird Ihre Flexibilität gesteigert. Ein guter Mix zwischen Online-Unterricht und Unterricht vor Ort bringt die Vorteile beider Unterrichtsmethoden zusammen. Das SIB fördert aktives Lernen, sei es vor Ort oder im virtuellen Klassenzimmer.

93% der HFMK-Studierenden wünschen sich Online-Unterricht als Ergänzung zum Unterricht vor Ort. Dies aufgrund der Erfahrungen, die sie während der Corona-Zeit gesammelt haben.

Vorteile Online-Unterricht

Mehr zeitliche und örtliche Flexibilität durch die Ersparnis der Anreise zum SIB.

Eigene digitale Kompetenzen stärken und sich für berufliche Weiterentwicklung wappnen.

Die SIB Dozierenden konnten während der Corona-Zeit viele Erfahrungen sammeln und das didaktische Konzept weiterentwickeln. Mit einer gezielten Weiterbildung erweitern und vertiefen die Dozierenden ihre Kompetenzen für den digitalen Unterricht.

Vorteile Unterricht vor Ort

SIB Standort an attraktiver Lage (2 Min. vom HB Zürich) und modernen Schulungsräumlichkeiten.

Vor Ort wird der Klassenzusammenhalt zusätzlich gefördert. Dadurch entsteht eine positive Lernatmosphäre und die sozialen Kontakte werden gestärkt.

Sie erweitern Ihr Netzwerk im Bereich Marketing und können vom Austausch im sozialen Rahmen profitieren.

Infrastruktur für Online-Unterricht

Laptop oder Computer mit Webcam und Mikrofon.

Ruhiger Arbeitsplatz, an welchem Sie konzentriert und aktiv am Unterricht teilnehmen können.

Wir empfehlen einen zweiten Bildschirm und Kopfhörer mit integriertem Mikrofon.

Für wen geeignet?

Sind Sie unsicher, ob Hybrid Learning zu Ihnen passt? Dann beraten wir Sie gerne.

Vereinbaren Sie jetzt einen kostenlosen Beratungstermin:
http://sib.ch/beratungsgespraech

REGULÄRER STUDIENGANG (3 JAHRE)

Hybrid Learning
Ein guter Mix zwischen Online-Unterricht und Unterricht vor Ort bietet Ihnen mehr Flexibilität und Effizienz in Ihrer Ausbildung. Alle Informationen zum Hybrid Learning finden Sie auf Seite 7.

Aufnahmebedingungen
Für alle, die keinen eidg. Fachausweis in Marketing oder Verkauf besitzen, steht der reguläre Studiengang offen. In kürzerer Zeit können Sie kein eidg. anerkanntes Führungs- und Fachdiplom in Marketing erlangen.

Zum regulären Bildungsgang wird zugelassen, wer über ein
eidgenössisches Fähigkeitszeugnis Kaufmann/Kauffrau,
eidgenössisches Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellte/r,
Diplom einer vom Bund anerkannten Handelsschule oder
Maturitätszeugnis
und über mindestens zwei Jahre einschlägige kaufmännische Berufserfahrung in marketingnahen Arbeitsbereichen verfügt

Zum Bildungsgang wird ausserdem zugelassen, wer
ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis eines anderen Berufs mit mindestens dreijähriger Grundbildung verfügt,
im Rahmen des Zulassungsverfahrens die notwendigen kaufmännischen Grundkenntnisse nachweist
und mindestens drei Jahre einschlägige kaufmännische Berufserfahrung in marketingnahen Arbeitsbereichen nachweist.

Als Absolvent/in anderer Bildungsgänge nehmen wir Sie gerne auf, wenn Sie sich in einem Aufnahmeverfahren ausweisen. Dies umfasst ein Gespräch mit der Schulleitung und den allfälligen Besuch eines Vorkurses in Rechnungswesen oder in mathematischen Grundlagen.

Mehr dazu finden Sie unter www.sib.ch/vkrw und www.sib.ch/vkm

Zwei Zeitmodelle als Hybrid Learning
Zwei unterschiedliche Zeitmodelle decken die Bedürfnisse von Berufstätigen optimal ab. Zusätzlich zum Online- bzw. vor Ort Unterricht muss pro Jahr für Prüfungsleistungen oder externe Seminare mit etwa sechs Tagen ausserhalb der Zeitvariante gerechnet werden. Die Ferienregelung gilt gemäss Schulferien der Stadt Zürich.

Auf unserer Webseite www.sib.ch/hfmk finden Sie weitere Angaben zur Durchführung der verschiedenen Zeitmodelle.

Variante 90
Der Unterricht der Variante 90 findet wie folgt statt:

Dienstag	
13.15–20.45 Uhr	vor Ort
Donnerstag	
17.30–20.45 Uhr	online

Variante 100
Der Unterricht der Variante 100 findet wie folgt statt:

Dienstag	
17.30–20.45 Uhr	in der Regel online
Donnerstag	
17.30–20.45 Uhr	online
Samstag (ca. zweiwöchentlich)	
09.00–16.30 Uhr	vor Ort

Lerninhalte	Studienjahr 1	2	3
Handlungsfeld 1: Marketing			
Marketingstrategie (Customer Experience, Marke, Training)			
Marketinginstrumente (Marketingmix)			
Marketing-Controlling			
Handlungsfeld 2: Verkauf			
Verkauf			
Präsentationstechnik			
Customer Relationship Management (CRM)			
Handlungsfeld 3: Public Relations			
Handlungsfeld 4: Unternehmensführung			
Strategisches Management			
Leadership			
Organisation/Projektmanagement			
Corporate Social Responsability			
Externes Seminar: Teilnahme am Marketing Tag vom SWISS MARKETING FORUM (1 Tag)			
Externes Seminar: Projektwerkstatt (3 Tage)			
Handlungsfeld 5: Personalwesen			
Human Resources Management			
Externes Seminar: Angewandte Teamarbeit (3 Tage)			
Handlungsfeld 6: Finanz- und Rechnungswesen			
Handlungsfeld 7: Informatik (Digital Business)			
Handlungsfeld 8: Forschung und Entwicklung			
Forschung und Entwicklung			
Statistik			
Marktforschung			
Handlungsfeld 9: Qualitätsmanagement			
Handlungsfeld 10: Produktion, Beschaffung und Logistik			
Wirtschaftsenglisch			
Wirtschaftenglisch Vantage/Higher			
StudyTrip Ashridge Executive Education (2 Tage in GB)			
Volkswirtschaftslehre			
Makroökonomie			
Mikroökonomie			
Recht			
Arbeitsrecht			
Marketingrecht			
Privatrecht			
SIB Specials			
Digital Marketing			
Sales			
Vernetztes Praxisprojekt			
Diplomarbeit			

Vernetzung der Inhalte

Änderungen vorbehalten.

VERKÜRZTER STUDIENGANG (2 JAHRE)

Hybrid Learning
Ein guter Mix zwischen Online-Unterricht und Unterricht vor Ort bietet Ihnen mehr Flexibilität und Effizienz in Ihrer Ausbildung. Alle Informationen zum Hybrid Learning finden Sie auf Seite 7.

Aufnahmebedingungen
Wer einen eidg. Fachausweis als Marketing- oder Verkaufsfachfrau/-mann besitzt, kann das Studium in nur zwei Jahren absolvieren. Schneller kann man ein eidg. anerkanntes Führungs- und Fachdiplom in Marketing nicht erlangen.

Zum verkürzten Bildungsgang wird zugelassen, wer über einen

eidgenössischen Fachausweis als Marketingfachfrau/-mann bzw.

eidgenössischen Fachausweis als Verkaufsfachfrau/-mann bzw.

und über Englischkenntnisse auf Stufe B1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens (GER) für Sprachen verfügt.

Zeitmodell als Hybrid Learning
Der Unterricht der Variante 100 findet wie folgt statt:

Dienstag	
17.30–20.45 Uhr	in der Regel online
Donnerstag	
17.30–20.45 Uhr	online
Samstag (ca. zweiwöchentlich)	
09.00–16.30 Uhr	vor Ort

Lerninhalte	Studienjahr 1	Studienjahr 2
Handlungsfeld 1: Marketing	■	■
Marketingstrategie (Customer Experience, Marke, Training)		
Marketinginstrumente (Marketingmix)		
Marketing-Controlling		
Handlungsfeld 3: Public Relations		■
Handlungsfeld 4: Unternehmensführung	■	■
Strategisches Management		
Leadership		
Organisation/Projektmanagement		
Externes Seminar: Teilnahme am Marketing Tag vom SWISS MARKETING FORUM (1 Tag)		
Externes Seminar: Projektwerkstatt (3 Tage)		
Handlungsfeld 5: Personalwesen	■	
Human Resources Management		
Externes Seminar: Angewandte Teamarbeit (3 Tage)		
Handlungsfeld 6: Finanz- und Rechnungswesen	■	■
Handlungsfeld 7: Informatik (Digital Business)	■	
Handlungsfeld 8: Forschung und Entwicklung	■	
Handlungsfeld 9: Qualitätsmanagement	■	
Handlungsfeld 10: Produktion, Beschaffung und Logistik		■
Wirtschaftsenglisch		■
Wirtschaftenglisch Vantage/Higher		
StudyTrip Ashridge Executive Education (2 Tage in GB)		
Volkswirtschaftslehre	■	■
Makroökonomie		
Mikroökonomie		
Recht	■	
Arbeitsrecht		
Privatrecht		
SIB Specials		■
Digital Marketing		▨
Sales		▨
Vernetztes Praxisprojekt		■
Diplomarbeit		■

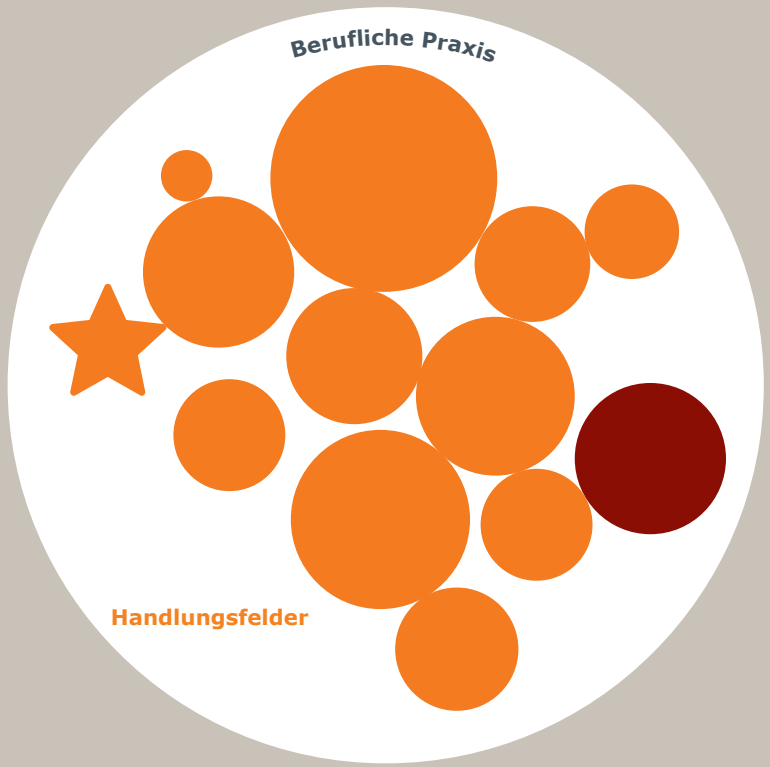
Vernetzung der Inhalte

Änderungen vorbehalten.

HANDLUNGSFELDER

Der Stoffplan des SIB stützt sich auf den Rahmenlehrplan Marketingmanagement HF ab, der von Swiss Marketing (SMC) entwickelt und vom Staatsekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI genehmigt worden ist. Der Rahmenlehrplan gibt Handlungsfelder vor, welche direkt aus der beruflichen Praxis abgeleitet sind. In die einzelnen Handlungsfelder sind zudem die Fachgebiete Volkswirtschaftslehre und Recht (Privat- und Arbeitsrecht) integriert. Hinzu kommt Wirtschaftsenglisch, das Sie mit dem renommierten Cambridge-Zertifikat BEC Vantage oder Higher abschliessen.

Marketing, Verkauf und PR nehmen gemäss Rahmenlehrplan rund 40% des Unterrichts und der Lernzeit in Anspruch. Die übrigen 60% verteilen sich auf die restlichen Handlungsfelder.



Handlungsfelder
Marketing
Verkauf
Public Relations (PR)
Unternehmensführung
Personalwesen
Finanz- und Rechnungswesen
Informatik (Digital Business)
Forschung und Entwicklung
Qualitätsmanagement
Produktion, Beschaffung und Logistik

Wirtschaftsenglisch

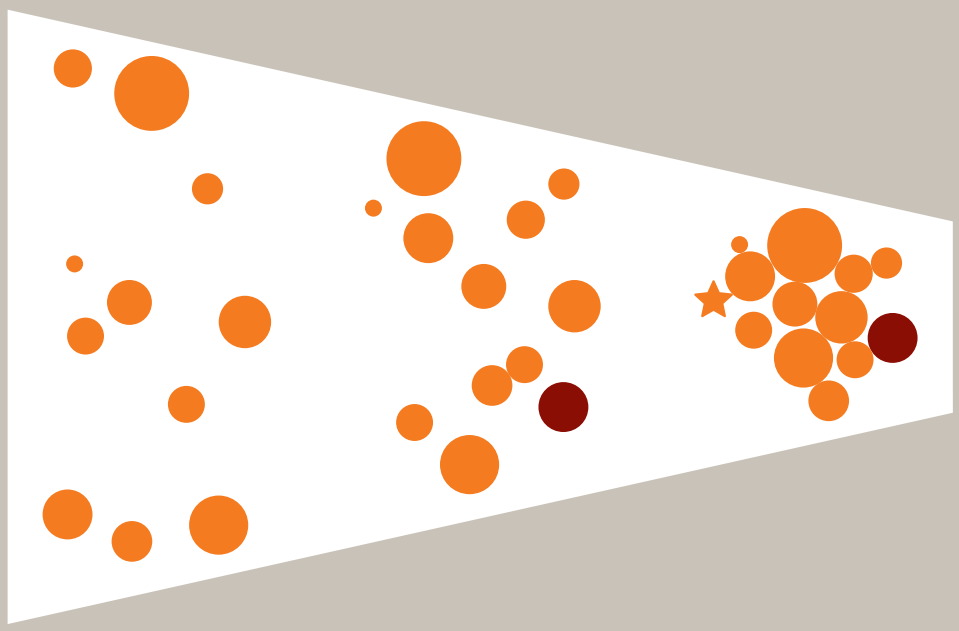
SIB Exklusiv
SIB Specials

Wichtig: Der Rahmenlehrplan für die Höheren Fachschulen für Marketing und Kommunikation geht davon aus, dass relevante und wiederkehrende berufliche Anforderungen in Handlungsfelder eingeteilt werden können. Viele dieser Handlungsfelder sind nicht diskret, also deutlich voneinander abzutrennen – deshalb ist die praxisbezogene Vernetzung bereits während der Ausbildung so wichtig.

VERNETZUNG DER INHALTE

Der erste Studienabschnitt dient vornehmlich der Erarbeitung einer soliden Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz in sämtlichen Handlungsfeldern. Anhand von Fallbeispielen, konkreten Praxissituationen und Reflexionsaufgaben wird neu erworbenes Wissen laufend mit der eigenen Erfahrungswelt verknüpft. Zunehmend werden auch einzelne Handlungsfelder miteinander verbunden, um Ausbildung und Wirklichkeit einander näherzubringen. Diese zunehmende Handlungsorientierung findet im letzten Studienjahr mit der Bearbeitung eines vernetzten Praxisprojekts ihren Höhepunkt. Dabei werden sämtliche bis anhin mehr oder weniger innerhalb der einzelnen Fachgrenzen behandelten Inhalte ganzheitlich und praxisnah zusammengeführt. Mit der Lösung interdisziplinärer Problemstellungen wird der typische Berufsalltag einer dipl. Marketingmanagerin HF bzw. eines dipl. Marketingmanagers HF simuliert. Anschaulichkeit, differenzierte Problemsicht, intensivere Verknüpfung neuer Einsichten mit vorangegangenen Erfahrungen und länger anhaltendes Behalten des Gelernten werden deutlich gefördert. Das damit verbundene Arbeiten in Gruppen macht zudem nicht nur Spass, sondern entspricht ebenso der gelebten Berufspraxis.

1. Studienjahr	2. Studienjahr 1. Studienjahr	3. Studienjahr 2. Studienjahr	Regulärer Studiengang Verkürzter Studiengang



Dipl. Marketingmanagerin HF
Dipl. Marketingmanager HF

Wichtig: Zu Beginn der Ausbildung scheinen die Lernfelder noch unzusammenhängend, vieles davon ist Basiswissen, dessen Wesen sich erst später erschliesst. Mit zunehmender Studiendauer verbinden und bedingen sich die Handlungsfelder gegenseitig – bis zum vernetzten Praxisprojekt im 3. Studienjahr.

STUDIENMETHODIK

Im Zentrum steht eine konsequente Kompetenzorientierung. Dies bedeutet, dass der Studiengang dem Anspruch nach Praxisnähe bzw. Förderung der Handlungskompetenz Rechnung trägt. Diese verbindet Wissen, Einstellungen und Fertigkeiten. Ausgangslage bildet dabei Ihre konkrete Praxis, nämlich typische Arbeitssituationen. Davon abgeleitet werden die für eine erfolgreiche Bewältigung dieser Arbeitssituationen erforderlichen Kompetenzen. Daraus wiederum ergeben sich die zu erreichenden Lernziele. Ein Mix verschiedener abwechslungsreicher und aufeinander abgestimmter Lern- und Arbeitsformen dient der optimalen Förderung der Handlungskompetenz und dem Erreichen der Lernziele.

Unterricht
Der Unterricht dient der Einführung in ein Themengebiet, der Vertiefung der Inhalte sowie der Umsetzung des Gelernten in Praxissituationen. Dazu werden Gruppenarbeiten und Rollenspiele durchgeführt, Praxisbeispiele präsentiert und bearbeitet, Diskussionen geführt und der Erfahrungsaustausch gepflegt.

Selbststudium
Das Selbststudium dient der Vorbereitung und Nachbereitung des Unterrichts. Anhand konkreter Aufgabenstellungen werden Sie gezielt angeleitet. Das Selbststudium dient aber auch der Förderung der Eigenverantwortung und der Selbststeuerung des Lernprozesses.

Lern-/Prüfungsleistungen
Im Laufe des Studiums erbringen Sie kontinuierlich praxisgerichtete und -gerechte Prüfungsleistungen, die dem Nachweis über die erlangten Fach-, Sozial- und Methodenkompetenzen dienen. Dabei kommen verschiedene Prüfungsformen zur Anwendung, je nach Ausprägung und Vernetzungsgrad der erarbeiteten Lerninhalte.

E-Learning Plattform «StudyHub»
Die interaktive E-Learning Plattform «StudyHub» verbindet Unterricht und Selbststudium. Zudem liefert sie wichtige Informationen wie beispielsweise Prüfungstermine und -resultate auf Mobile, Tablet und Desktop. Dies erlaubt eine zeit- und ortsunabhängige Kommunikation und bietet dadurch eine hohe Lernflexibilität und Lerneffizienz.



Dipl. Marketingmanagerin HF
Dipl. Marketingmanager HF

Abwechslungsreiche Lehrmethoden – damit es für Sie spannend bleibt!
Ein optimal aufgebauter Lehrplan und organische Zeitstrukturen gewähren Ihnen optimalen Lernraum. Konkret bedeutet das: Sie können sich auf ein Thema mit klaren Zielvorgaben konzentrieren und haben dadurch genügend Zeit für die Vertiefung in einer motivierenden Atmosphäre. Die Vielfalt moderner Lehrmethoden (z.B. Workshops, Simulationen, Praxisprojekt, Blockwochen) bietet Ihnen die Gewähr, dass das Lernen Spass macht. Sie erlangen hohe Konzentrationsfähigkeit, gewinnen Vertrauen in die eigenen Kompetenzen und Mut zur Veränderung. Diese Fähigkeiten werden Sie dank unseres Lehrkonzepts als zusätzliche Führungskompetenzen mitnehmen.

SIB SPECIALS

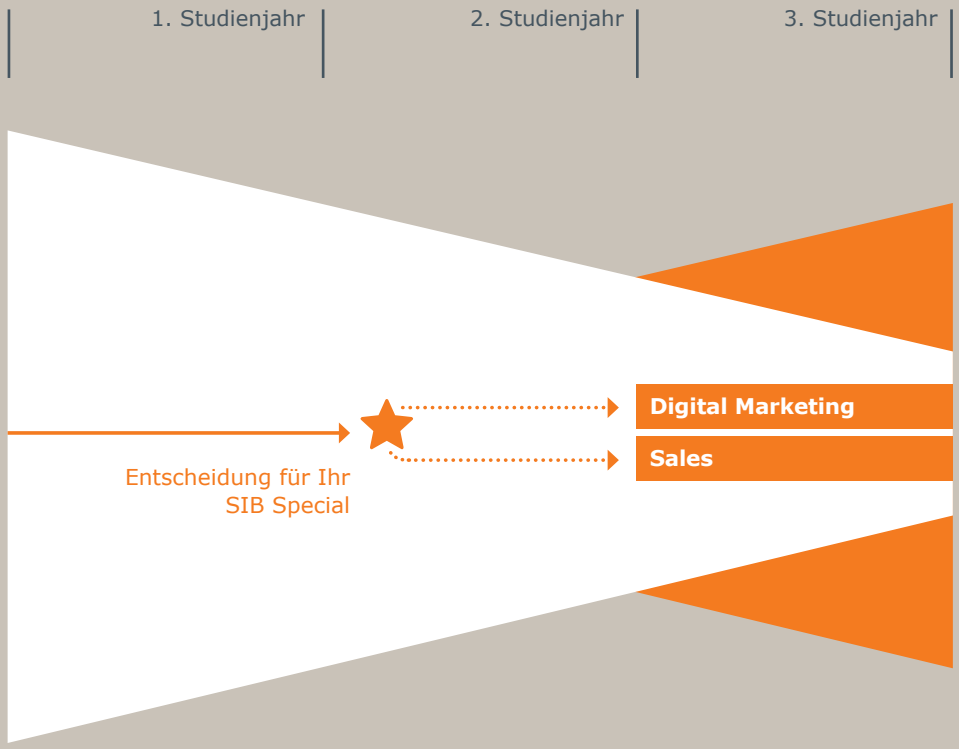
Eröffnen Sie mit der Wahl des SIB Specials im 3. Studienjahr neue Berufschancen, indem Sie aus zwei attraktiven SIB Specials, das für Sie passende auswählen. Die SIB Specials sind Wahlmöglichkeiten, welche unseren Studierenden ermöglichen, sich gegen Studienende gezielt zusätzliches Wissen in einem zukunftsträchtigen Themengebiet nach Wahl anzueignen.

Gestalten Sie Ihren Studieninhalt selbst mit
Entscheiden Sie im 2. Studienjahr definitiv, ob Sie sich auf «Digital Marketing» fokussieren oder einen Schwerpunkt im Bereich «Sales» setzen.

Unterricht & Durchführungsort
Die SIB Specials umfassen knapp 60 Lektionen im 3. Studienjahr. Der Unterricht der SIB Specials findet klassenübergreifend statt.

Anmeldung
Die definitive Anmeldung für das SIB Special erfolgt im 2. Studienjahr. Für die definitive Durchführung wird eine Anzahl von mindestens 10 Teilnehmern pro Special benötigt.

Informationen zum Themeninhalt der verschiedenen SIB Specials finden Sie unter www.sib.ch/hfmk



Dipl. Marketingmanagerin HF
Dipl. Marketingmanager HF
mit SIB Special Ihrer Wahl

Gestalten Sie Ihren Studieninhalt selbst mit:

- Aus zwei attraktiven Themengebieten selbst auswählen
- Sich erst im 2. Studienjahr definitiv entscheiden
- Mit dem SIB Special im 3. Studienjahr neue Berufschancen eröffnen

PRÜFUNGSWESEN UND DIPLOMARBEIT

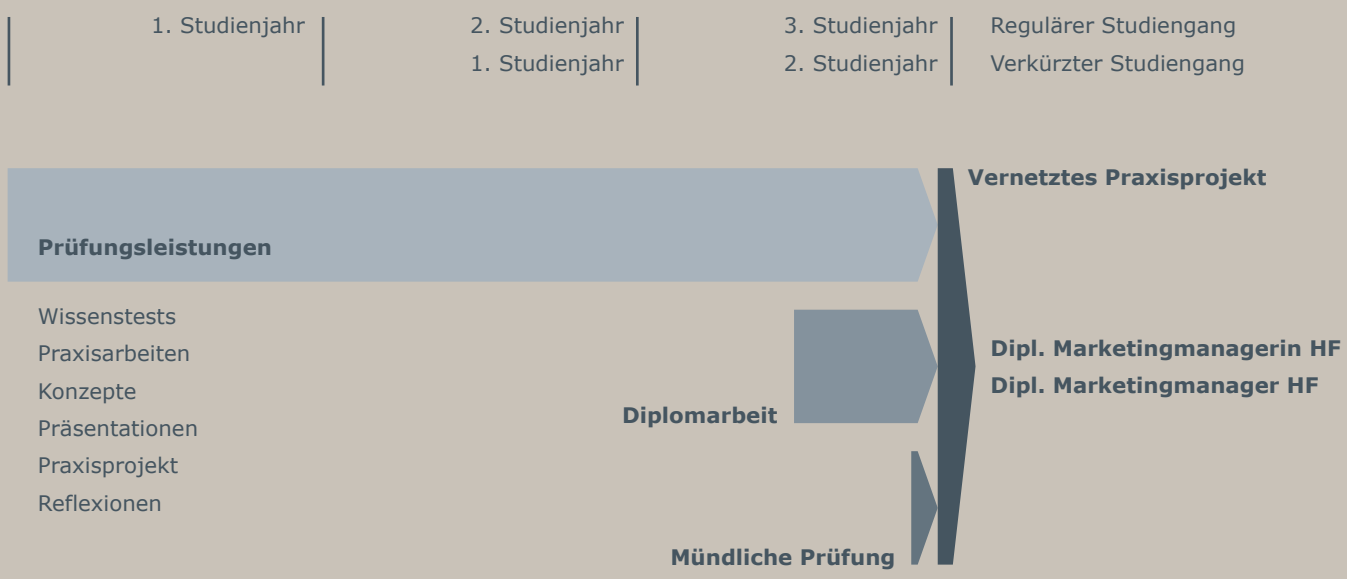
Prüfungsleistungen
Prüfungen dienen einerseits der Leistungsmessung und dem Kompetenznachweis und stellen andererseits eine wertvolle Unterstützung des Lernprozesses dar. Besonders, wenn sie nicht erst am Schluss stattfinden, sondern gleichsam wie ein roter Faden die Ausbildung begleiten. Auf diese Weise wird der zunehmenden Ausprägung und Vernetzung der erarbeiteten Inhalte und dem Anspruch nach konsequenter Förderung der Handlungskompetenz besser Rechnung getragen.

So erbringen Sie im Laufe Ihres dreijährigen Studiums regelmässig Prüfungsleistungen, die von Ihren Dozierenden nach klar definierten und vorgängig kommunizierten Kriterien beurteilt und bewertet werden. Dabei kommen ganz unterschiedliche Prüfungsformen zur Anwendung. Manche Prüfungsleistungen erbringen Sie als individuelle schriftliche Arbeit, andere als Gruppenarbeiten oder in Form von klassischen Prüfungen im Rahmen von dafür vorgesehenen Prüfungsblöcken.

In jedem Handlungsfeld absolvieren Sie mehrere unterschiedlich ausgestaltete Prüfungsleistungen (wissensorientiert bis umsetzungsorientiert). Damit bieten sich verschiedene Gelegenheiten, einen Leistungsnachweis über den eigenen Lernerfolg zu erbringen.

Diplomprüfung
Die Diplomprüfung hat zum Ziel, dass die während der Ausbildung erlangten Kompetenzen in einer umfassenden Arbeit im letzten Studienjahr dokumentiert werden. Sie beinhaltet einerseits eine schriftliche praxisorientierte Diplomarbeit sowie eine mündliche Prüfung, die einem Fachgespräch zur Diplomarbeit entspricht. Die praxisorientierte Diplomarbeit erstellen Sie in den letzten vier Monaten Ihrer Ausbildung, und selbstverständlich lassen wir Sie auch da nicht allein. Als Erstes werden Sie gründlich in diese Arbeit eingeführt und anschliessend begleitet.

Was für die Ausbildung gilt, zählt übrigens auch für die Diplomarbeit: Das Thema soll aus Ihrer Praxis hervorgehen und für Ihre Praxis einen Nutzen stiften. Das heisst, im Normalfall hat auch Ihr Arbeitgeber etwas von Ihrer Diplomarbeit. Wenn Sie es geschickt anpacken, empfehlen Sie sich mit einer guten Diplomarbeit nicht nur schulisch sondern auch beruflich für Höheres.



Nutzenorientiertes Prüfungswesen
Ihren Kompetenznachweis erbringen Sie kontinuierlich während des Studiengangs mittels spezifischer transfer- und nutzenorientierter Leistungen statt nur am Schluss durch konventionelle Prüfungen. Ziel dieses Systems ist es, Ihre Handlungskompetenz zu prüfen und zu fördern. Davon profitieren Sie schon während des Studiums in Ihrem Beruf, indem Sie das in der Schule Gelernte am Arbeitsort konkret anwenden können.

DOZIERENDE

Die Dozierenden am SIB verfügen über hohe Fachkompetenzen und eine grosse Praxiserfahrung. Sie sind alle in der Wirtschaft tätig und garantieren damit einen aktuellen, praxisnahen und anwendungsorientierten Unterricht.

Der Fokus der Dozierenden richtet sich auf den nachhaltigen Transfer des Gelernten in die Berufspraxis der Studierenden und damit auf die unmittelbare Umsetzung.

Unsere Studierenden profitieren von der langjährigen Unterrichtserfahrung der Dozierenden und ihren methodisch-didaktischen Kenntnissen. Einige der Dozierenden unterrichten auch an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und stellen damit eine Anknüpfung an die Fachhochschule sicher.





Am SIB wird gelebt, was gelehrt wird.
Das SIB finanziert sich ausschliesslich über Studiengebühren. Das gelingt nur, wenn die Studierenden mit dem SIB vollumfänglich zufrieden sind. Dieser Sachverhalt motiviert uns zu Höchstleistungen. Denn wir tun bei der Führung der Schule genau das, was wir unseren Studierenden im Unterricht vermitteln: wirkungs- und kundenorientiert wirtschaften.

DAS SIB-MARKETING-MODELL
GRUNDLAGE FÜR MODERNE MARKETINGKOMPETENZ

Dipl. Marketingmanager/innen HF sollen unabhängig von Branche und Geschäftsfeld ein vertieftes, ganzheitliches und anwendungspraktisches Marketingkönnen erwerben. Wir streben handwerkliche Perfektion an. Wir geben uns erst dann zufrieden, wenn unsere Absolventinnen und Absolventen alle relevanten Modelle und Instrumente souverän und variantenreich anwenden können; darüber reden können reicht uns nicht.

Um diese Zielsetzung zu erreichen, hat das SIB für den Studiengang ein eigenes **Marketing-Modell** entwickelt. Es zeigt das Marketing einprägsam und systematisch in seiner zielorientierten, prozessualen als auch instrumentellen Dimension.



«Marketing and innovation produce results;
all the rest are costs.»

Peter F. Drucker
Professor und Pionier der modernen Managementlehre

«Marketing is not a battle of products,
it’s a battle of perceptions.»

Al Ries and Jack Trout
Marketing-Bestseller-Autoren

«Marketing ist die Kunst Chancen aufzuspüren,
sie zu entwickeln und davon zu profitieren.»

Philip Kotler
Marketing-Professor

HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
SEMINARE UND PROJEKTE

In jedem Studienjahr verlassen Sie Ihre vertraute Lernumgebung für zwei bis drei Tage und erarbeiten zusammen mit Ihren Klassenkolleginnen und -kollegen ein komplexes Thema im Rahmen eines externen Seminars. Sie arbeiten intensiv, pflegen aber auch die Kollegialität und geniessen das Zusammensein in einem ungezwungenen Rahmen.

Kurz nach Studienstart besuchen Sie das erste auswärtige Seminar **Angewandte Teamarbeit.** Zum einen setzen Sie sich mit verschiedenen Facetten des Begriffs «Team» auseinander, zum andern – und dies in erster Linie – erfahren, erleben Sie sich als Team, als Klasse, die nunmehr während des gesamten Studiums ein gemeinsames Ziel verfolgt.

In der zweiten Hälfte des ersten Studienjahrs folgt das erste Praxisprojekt im Fach **Forschung und Entwicklung.**

Ziel dieses Projekts ist es, persönlich erlebbar zu machen, wie aus einer Idee ein marktfertiges Produkt entsteht. Am Ende soll der Projektpartner ein neues Produkt ins Sortiment aufnehmen können.

Im zweiten Studienjahr erarbeiten Sie im Rahmen einer **Projektwerkstatt** ein Digital-Business-Projekt und vernetzen so die beiden Handlungsfelder Digital Business & Kommunikation und Projektmanagement. Sie erfahren, wie Sie unter ausserordentlichen Rahmenbedingungen ein dynamisch-agiles Projekt führen.

Ausserdem erwartet Sie ein aussergewöhnlicher Leckerbissen. Sie nehmen am Swiss Marketing Tag teil – dem Trendscout-Event der Marketingbranche! Der Marketing Tag steht für Top-Infotainment, setzt starke Impulse und ist der wichtigste Event in der schweizerischen Marketingbranche.

Das **vernetzte Praxisprojekt** bildet neben der Diplomarbeit den krönenden Abschluss des Studiums.

Da das Projekt verschiedenste Themen aus dem Studium mit der Praxis verknüpft, stellt es eine hohe Anforderung an die Studierenden dar. Sie arbeiten als Projektteam mit Unternehmen zusammen und erarbeiten Lösungen für echte Marketingproblemstellungen. Das vernetzte Praxisprojekt bietet Ihnen die Chance, die zentralen Themen Ihres Studiums zu repetieren, verschiedenste, für einen Marketingmanager relevante, Instrumente anzuwenden und vor allem realitätsnah einzelne Fachgebiete nicht isoliert, sondern integral, miteinander vernetzt zu betrachten.












Fürstenberg

HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
ASHRIDGE EXECUTIVE EDUCATION – ANGELSÄCHSISCHES MARKETING VOM FEINSTEN

Das SIB ist äusserst stolz, mit der weltweit renommierten britischen Bildungsinstitution Ashridge Executive Education eine exklusive Zusammenarbeit getroffen zu haben, welche Ihnen bestimmt grossen Nutzen stiften kann. Im letzten Studienjahr haben Sie die Möglichkeit, zu Vorzugskonditionen an einem mehrtägigen Seminar am Sitz von Ashridge in Berkhamsted bei London, Marketing vom Feinsten zu erleben. Die Auswahl ist beeindruckend, Themen wie zum Beispiel «The connected consumer and the changing behavioural landscape», «Designing digital journeys to deliver memorable experiences» oder «Hybrid marketing communications and campaign effectiveness» sind am Puls der Zeit ausgerichtet. Dass für das Verständnis sehr gute Englischkenntnisse vonnöten sind, versteht sich von selbst. Diese Kenntnisse können Sie im Rahmen des Studiums bei uns erwerben. Uns in der Schweiz mag die Königin von England wenig bedeuten; hervorragendes Marketing ist allerdings auch bei uns äusserst wertvoll. Vom Marketing der Angelsachsen können wir in der Schweiz sehr viel lernen. Dafür macht das SIB den Weg für Sie frei.



HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
WIRTSCHAFTSENGLISCH, CAMBRIDGE-ABSCHLUSS

Ob am Telefon, in E-Mails, Verhandlungen, Diskussionen oder Konferenzen – wenn Sie sich auf dem internationalen Parkett bewegen, müssen Sie die englische Sprache souverän beherrschen. Mit einem international anerkannten und gefragten Zertifikat in Wirtschaftsenglisch sammeln Sie zudem Pluspunkte bei Arbeitgebern. Während Ihrer Studienzeit erwerben Sie sozusagen nebenbei ein BEC (Business English Certificate), eine renommierte Qualifikation, die zeigt, dass Sie über angemessene praxisbezogene Englischkenntnisse verfügen und diese im Arbeitsleben effektiv anwenden können. Sie schlagen damit zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie erlangen den geforderten Englischabschluss im Rahmen der HFW und gleichzeitig ein offizielles Zertifikat.

Ein Einstufungstest kurz nach Beginn Ihrer Ausbildung dient dazu, Ihr Sprachniveau einzuschätzen und zu entscheiden, welche BEC-Niveaustufe Sie anstreben sollen, BEC Vantage oder BEC Higher. Die Niveaustufen des BEC entsprechen dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen des Europarats (GER). Das SIB bietet beide Leistungsstufen an. Für den Englischunterricht wird die Klasse entsprechend in zwei Gruppen aufgeteilt. Mit dem Unterricht wird allerdings erst in der zweiten Ausbildungshälfte gestartet, um Ihnen so Gelegenheit zu geben, sich bei Bedarf mittels eines Stützkurses oder eines Sprachaufenthalts auf das Einstiegsniveau vorzubereiten. Das geforderte Einstiegsniveau entspricht der Leistungsstufe B1 des GER.

Die offizielle Prüfung legen Sie noch vor Ende Ihres Studiums am Cambridge ESOL (English for Speakers of Other Languages)-Centre in Zürich ab. Nach bestandener Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat von der University of Cambridge ESOL Examinations.



HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
ONLY FOR THE BEST: SUMMER CLASS IN USA

Wenn Sie sich durch herausragende Leistungen auszeichnen, bietet Ihnen das SIB die exklusive Möglichkeit, sich über unser Schwesterunternehmen, die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, für eine vier Wochen dauernde Summer Class an der renommierten University of California San Diego oder einer anderen ebenbürtigen Universität in den USA einzuschreiben. Vier Wochen Studium in den Staaten bedeutet: Studentenleben auf dem grosszügigen Campus, American English all day long und tiefe Einblicke in das amerikanische Verständnis des «Big Business». Zur Auswahl stehen ein «Business Course» oder ein «English Course». Pro Woche nehmen Sie in der Regel an 25 Unterrichtseinheiten teil, sehr lebendig gestaltet und durch Exkursionen aufgewertet. Ein Aufenthalt, der tiefe Eindrücke hinterlässt: Unsere Studierenden, die in San Diego waren, bestätigen, dass sie hinsichtlich ihrer sprachlichen, betriebswirtschaftlichen und interkulturellen Kompetenz wesentlich profitieren konnten. Belohnt wird Ihre Teilnahme an der Summer Class am Ende mit einem «Certificate of Completion».



HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT ST.GALLEN – IHR TAG AN DER UNI

Möchten Sie vom Wissen einer renommierten Universität profitieren und die Wirtschaftsuniversität St. Gallen besuchen? Im letzten Studienjahr erhalten Sie die einmalige Möglichkeit einen Tag an der HSG in St. Gallen zu verbringen. Sie besuchen interessante Vorlesungen von renommieren Dozenten. Dieser Besuch ist freiwillig und zusammen mit den Studierenden vom Studiengang «Dipl. Betriebswirtschafter/in HF» möglich. «Die Universität St. Gallen (HSG), ist eine der führenden Wirtschaftsuniversitäten Europas. 8337 Studierende, Tausende von Teilnehmerinnen und Teilnehmern an Weiterbildungsprogrammen, über 90 Professorinnen und Professoren sowie fast 500 Dozierende und Forschende, gesamthaft über 2900 Mitarbeitende, gestalten in St. Gallen einen Denk-, Forschungs- und Lehrplatz, der auch in Zukunft in einem immer intensiveren internationalen Wettbewerb der Universitäten vorne mithalten will.»
Prof. Dr. Thomas Bieger Rektor

Das Eintauchen in die Hochschulwelt und die Seminare mit Universitätsdozierenden werden Ihnen ein besonderes Lernerlebnis sein.



HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
VERKÜRZT ZU EINEM BACHELOR-ABSCHLUSS VON RANG

Das Diplom «dipl. Marketingmanager/in HF» befähigt schon in hohem Mass zu beruflichen Höhenflügen. Dennoch wollen rund 10% unserer Absolventinnen und Absolventen ein direktes und passendes Anschlussprogramm an einer Hochschule. Das SIB ermöglicht deshalb seinen «dipl. Marketingmanager/innen HF» exklusiv den Zugang zu Bachelorstudien zweier renommierter Hochschulen. Bei der Wahl von Hochschulen ist nämlich höchste Vorsicht geboten. Die Schweiz ist überflutet mit zahlreichen «Hochschulstudien». Doch nicht alle Bachelor-Titel, Hochschulen und Universitäten sind anerkannt. Deshalb verhilft nicht jeder Bachelor-Abschluss zur gewünschten Akzeptanz auf dem Arbeitsmarkt oder für den Zugang zu weiterführenden Master-Studien. Darum haben wir den Markt durchleuchtet und sind mit zwei Hochschulen von Rang in Kooperation getreten: Damit unsere Absolventinnen und Absolventen ein Bachelor-Programm belegen können, das im Arbeitsmarkt und in der Bildungswelt neue Türen zu attraktiven Angeboten öffnet.

Option 1: HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Unsere «dipl. Marketingmanager/innen HF» qualifizieren sich für den Höhereintritt direkt ins Hauptstudium des Bachelorprogramms in Kommunikation oder Betriebsökonomie an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch), Mitglied der Zürcher Fachhochschule (ZFH). In nur zwei Jahren kann man berufsbegleitend den eidgenössisch und international anerkannten Hochschultitel «Bachelor of Science ZFH in Kommunikation» bzw. «Bachelor of Science ZFH in Betriebsökonomie» erlangen. Das Studium ist in deutscher Sprache.

Das SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie und die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich sind Schwesterinstitute unter einem gemeinsamen Dach. Mit über 2000 Studierenden und rund 500 Dozierenden ist die HWZ zudem die grösste berufsbegleitende Hochschule im Bereich Wirtschaft der Schweiz.

Option 2: Oxford Brookes University
«Dipl. Marketingmanager/innen HF» des SIB, die in der Weltsprache Englisch studieren möchten, können dies an der Oxford Brookes University (www.brookes.ac.uk) in England tun, sofern sie das BEC Higher Certificate besitzen. Auf dieses Zertifikat können sie sich am SIB im Rahmen des Diplomstudiums vorbereiten. In nur einem Jahr können sie in Form eines Vollzeitstudiums einen begehrten angelsächsischen Universitätsabschluss und den Titel «BA (Hons)[1] Business and Marketing Management» erlangen: Sie bescheinigen damit, dass Sie sich in einem internationalen Umfeld und in englischer Sprache kompetent bewegen können.

Oxford zählt weltweit zu den ältesten und bekanntesten Universitätsstädten. In dieser Stadt studieren zu dürfen, ist ein besonderes Privileg. Oxford Brookes University wurde 10 Jahre in Folge als die beste Modern University im Sunday Times University Guide aufgeführt.

Eine Wahl ohne Qual
Wer ein Hochschuldiplom der HWZ oder ein Universitätsdiplom der Oxford Brookes University besitzt, braucht sich weder im In- noch im Ausland zu erklären. Der Titel vermittelt Prestige.

Beide Programme stellen eine ideale Weiterführung und Ergänzung des Studiengangs «dipl. Marketingmanager/in HF» auf Hochschulstufe dar und beruhen auf dem europaweit anerkannten Bologna-Modell.

[1] Bachelor of Arts (Honours)

Schneller als in der Kombination SIB-HWZ und SIB-Oxford Brookes
kommen Sie als dipl. Marketingmanager/in HF
nicht zu einem Hochschulabschluss mit Renommee.

OXFORD BROOKES UNIVERSITY

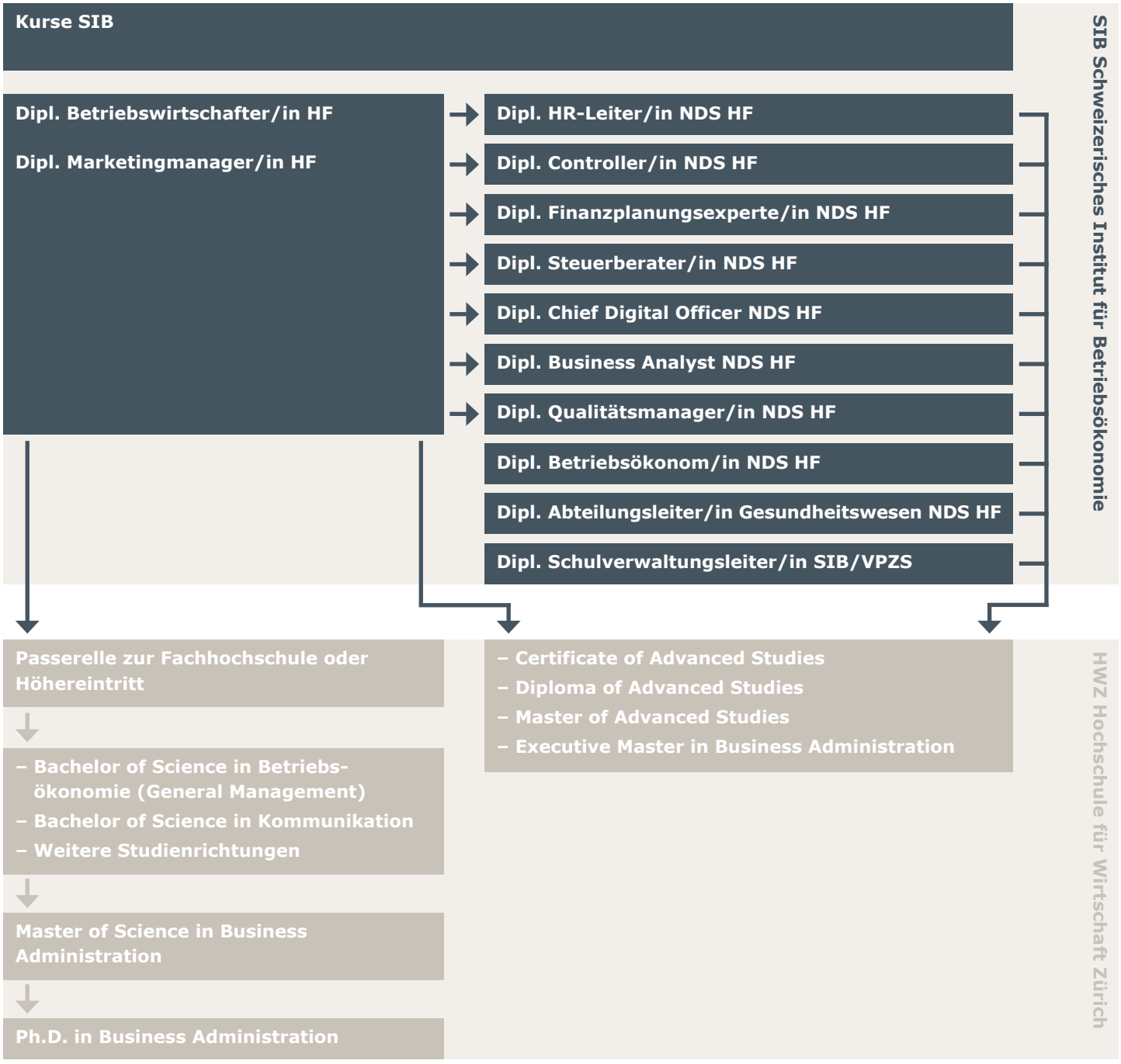
HWZ
Die Hochschule für Wirtschaft in Zürich




SIHLHOF

HIGHLIGHTS DER HFMK AM SIB
DIREKT IN DIE WELT EXEKUTIVER MASTER

Als Schwesterinstitute haben das SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie und die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich ein fein aufeinander abgestimmtes, durchlässiges Bildungssystem entwickelt. Unsere Absolventinnen und Absolventen haben nicht nur die Möglichkeit zum Höhereintritt in das Bachelorstudium der HWZ, wie es auf der vorangehenden Seite beschrieben ist. Sie qualifizieren sich auch ohne diesen Abschluss direkt für die exekutiven Master (EMBA und MAS) der HWZ, sofern sie über die geforderte Berufspraxis verfügen. Es gilt bei uns: Kein Abschluss ohne Anschluss!





Sie gewinnen einzigartige Optionen in die Hochschulwelt!
Das SIB und die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich sind Schwesterinstitute unter demselben Dach. Dadurch entsteht ein Austausch von Dozierenden und Fachwissen, den Sie sehr schätzen werden. Mit dem Diplom «Marketingmanager/in HF» erreichen Sie eine eigenständige, in der Wirtschaft hoch angesehene Ausbildung. Wenn Sie im Anschluss an Ihr HFMK-Studium noch ein Fachhochschulstudium absolvieren wollen, haben Sie als HFMK-Absolvent/in des SIB die Möglichkeit, reibungslos an die HWZ zu gelangen; sei es in das Diplomstudium Bachelor of Business Communications, sei es in eines der zahlreichen exekutiven Masterprogramme. Sogar eine Aufnahme in das Programm «Master of Advanced Studies MAS in Marketing Management» der Universität Basel ist dipl. Marketingmanager/innen HF des SIB möglich. Wer beim SIB die HFMK absolviert, wechselt in Sachen Bildung auf die Überholspur!

TITEL UND ANERKENNUNG

Titel
Wenn Sie die Diplomprüfung bestehen, haben Sie das Recht, folgenden gesetzlich geschützten Titel öffentlich zu führen:

Dipl. Marketingmanagerin HF
Dipl. Marketingmanager HF

Marketing-manager diplômée ES
Marketing-manager diplômé ES

Marketing manager dipl. SSS

Advanced Federal Diploma of Higher Education in Marketing Management

Eidg. Anerkennung als erste Schule
Aufgrund des Rahmenlehrplans (zu finden auf der Website des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation SBFI www.sbfi.admin.ch) müssen sich sämtliche Höheren Fachschulen für Marketing in der Schweiz einem eidgenössischen Anerkennungsverfahren unterziehen.

Das SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie ist der HFMK-Pionier in der Schweiz. Es führt seit 1974 eine Höhere Fachschule für Wirtschaft (HFW, früher HKG) und ist mit dem alten Rahmenlehrplan seit 1993 eidgenössisch anerkannt. Kurz: Das SIB hat sehr viel Erfahrung im Aufbau und in der Führung höherer Fachschulen.

Es ist daher kein Zufall, dass das SIB als erste Schule der Schweiz die eidgenössische Anerkennung für den Studiengang «dipl. Marketingmanager/in HF» erhalten hat.

Internationale Anerkennung als erste und einzige Schule der Schweiz
Ausschliesslich dipl. Marketingmanager/innen HF des SIB können die Europa-Zertifikate von Swiss Marketing (SMC) und der European Marketing Confederation (EMC) erlangen. Diese sind unter Aufsicht der Europäischen Kommission entwickelt worden, nach Massgabe des European Qualifications Framework (EQF). Das EQF ist ein Übersetzungsinstrument, das nationale Abschlüsse europaweit vergleichbar und verständlich macht. Nach sorgfältiger Prüfung ist unser Bildungsgang auf Stufe 6 des EQF eingeordnet worden. **Dies entspricht dem Niveau europäischer Bachelor-Abschlüsse:** Ein Plus für Ihre Berufschancen im In- und Ausland.

Mehr Informationen finden Sie auf der Website von Swiss Marketing (SMC): www.swissmarketing.ch

BERATUNG & ANMELDUNG

Informationsveranstaltung

Zum Studium können Sie sich an den SIB Standorten Zürich und Winterthur informieren.

Alle Daten und die Anmeldung finden Sie auf unserer Webseite.

www.sib.ch/infoveranstaltung

Persönliches Beratungsgespräch

Daniel Amstutz, Studienleiter Marketingmanager/in HF, beantwortet gerne Ihre Fragen in einem persönlichen Gespräch.

Vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch telefonisch oder teilen Sie uns Ihren Terminwunsch online mit.

www.sib.ch/beratungsgespraech

Provisorische Platzreservation

Reservieren Sie sich einen unserer begehrten Studienplätze – unverbindlich und kostenlos.

Wenn Sie sich in der Wahl des Zeitmodells noch unsicher sind, können Sie gerne eine Platzreservation für mehrere vornehmen.

Platzreservation ist per E-Mail, per Telefon oder auch online möglich.

www.sib.ch/platzreservation

Online Anmeldung

Melden Sie sich jetzt an:
www.sib.ch/anmeldung

Die Anmeldung ist definitiv. Sie können frühestens auf Ende des Semesters kündigen.

Benötigte Unterlagen für Anmeldung

Lebenslauf

Nachweis Ausbildungsabschluss

Arbeitgeberbestätigung als Beleg für Ihre praktische Tätigkeit

Foto für Studierendenausweis (.jpg)

Durchführung

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Das SIB behält sich Abweichungen bezüglich Verteilung und Dotation der Unterrichtslektionen vor.

Schulgeld und Gebühren

Die Höhe des Studiengelds und der Gebühren sind unter www.sib.ch/hfmk in der Rubrik «Facts & Figures» festgehalten. Das Studiengeld kann semester- oder quartalsweise im Voraus entrichtet werden. Mitglieder des Kaufmännischen Verbands kommen in den Genuss einer Ermässigung.

Institutsleitung

Michel Vinzens, Direktor

Studienleitung

Daniel Amstutz, Studienleiter Marketingmanager/in HF

Kontakt

SIB
Schweizerisches Institut
für Betriebsökonomie
Lagerstrasse 5
8004 Zürich
Telefon 043 322 26 66
E-Mail info@sib.ch
Web www.sib.ch

ZERTIFIZIERUNGEN

Um Ihnen optimalen Unterricht zu garantieren, hat sich das SIB einem aufwendigen und strengen Qualitätsprüfungsverfahren unterzogen und dieses erfolgreich durchlaufen. Davon profitieren Sie als Studierende/r in zweifacher Hinsicht: Ihr Unterricht steht in allen Bereichen auf höchstem Niveau. Ihre Ausbildung am SIB unterstützt Ihre Karriere optimal.

Das SIB ist Mitglied von SWISS LABEL. Als SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie unterstreichen wir damit unsere Swissness. Werte wie Qualität, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit, Fairness, Tradition, Kreativität und Innovation leiten unser Handeln; aber nicht ohne Weltoffenheit. Letztere ermöglicht es erst, den Werk- und Arbeitsplatz Schweiz zur Blüte zu bringen.

EduQua,
das schweizerische Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen
Das EduQua-Zertifikat zeichnet eine gute Weiterbildungsinstitution aus. Es trägt dazu bei, die Qualität der Weiterbildungsinstitutionen zu sichern und zu entwickeln und schafft mehr Transparenz für Konsumentinnen und Konsumenten.

SWISS LABEL,
das Label für schweizerische Produkte und Dienstleistungen
SWISS LABEL stärkt die hohe Identität der Schweiz als wichtiges, weltweit tätiges Exportland und unterstreicht das Herkunfts- und Qualitätsbewusstsein von Käufern und Konsumenten von Waren und Dienstleistungen schweizerischen Ursprungs.



Geprüfte Qualität – das SIB ist zertifiziert.
Das SIB hat sich einem Qualitätsprüfungsverfahren unterzogen. Wir tragen stolz das EduQua-Siegel. Diese Qualität machen wir für unsere Studierenden erlebbar.



Aus der Praxis, für die Praxis – am SIB gibt es keine graue Theorie.

Die Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation am SIB verknüpft Studium und Beruf in optimaler Weise. Davon profitieren Sie doppelt. Sie können die im Studium gewonnenen Erkenntnisse und Handlungsimpulse schon während des Studiums unmittelbar in der Berufspraxis anwenden. Umgekehrt gewinnt der Unterricht an Qualität, da Sie Ihre Berufserfahrung engagiert einbringen. Diese fruchtbare Wechselwirkung zwischen Schule und Beruf führt dazu, dass Sie schon während Ihres Studiums an der HFMK für die Praxis profitieren. Unsere Dozierenden sind erfahrene Praktiker/innen und qualifizieren sich fachlich wie auch methodisch-didaktisch. Ihr Fokus: der nachhaltige Transfer des Gelernten in die Berufspraxis der Studierenden. So findet Wissen bei Ihnen sicheren Halt.

Diplomstudien HF

Dipl. Betriebswirtschafter/in HF (6 Semester, berufsbegleitend)

Dipl. Marketingmanager/in HF (je nach Vorbildung 4–6 Semester, berufsbegleitend)

Nachdiplomstudien HF

Dipl. HR-Leiter/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Betriebsökonom/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Controller/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Finanzplanungsexperte/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Steuerberater/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Chief Digital Officer NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Schulverwaltungsleiter/in SIB/VPZS (2 Semester Zertifikatskurs, 1 Semester Diplomkurs, berufsbegleitend)

Dipl. Business Analyst NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Qualitätsmanager/in NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Abteilungsleiter/in Gesundheitswesen NDS HF (2 Semester plus Diplomarbeit, berufsbegleitend)

Dipl. Leiter/in Schuladministration PH Luzern/SIB (2 Semester Zertifikatskurs, 3 Monate Diplommodul, berufsbegleitend)

Weitere Informationen finden Sie unter www.sib.ch

SIB SCHWEIZERISCHES INSTITUT FÜR BETRIEBSÖKONOMIE

DIE SCHWEIZER KADERSCHMIEDE
SEIT 1963

Lagerstrasse 5
8004 Zürich
043 322 26 66
info@sib.ch
www.sib.ch

