

Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM

Edition Sommer 2023/24
15.06.2023 – 11.08.2024

Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM

www.swiss-slm.ch

Ausschreibung Lehrgang 2023/24

Start 15. Juni 2023

- **Detailinformationen**
- **Reglementarische Bestimmungen**
- **Anmeldung**

**Der führende Schweizer
Fachlehrgang für Event-
und Live-Marketing.**

Sämtliche Textstellen des Fachlehrgangs sprechen jederzeit alle Gender an.

SLM Partner

 ticketcorner

 SMPA

 aUVISO
audiodigital solutions

 SMA
Swiss Music Academy

 See TICKETS

 S U I S A

 HALLENSTADION
Zürich

Herzlich willkommen an der SLM!

Liebe SLM-Interessentinnen, liebe SLM-Interessenten

Eventmarketing, Sportmanagement, Sponsoring, Athletenvermarktung, Künstlervermarktung, Markenführung, Social-Media, Live-Kommunikation, Musikmanagement, Teamführung, Entertainment, Showbusiness und allgemeines Marketing? Sprechen Sie diese Begriffe an und interessieren Sie sich dafür? Suchen Sie eine zertifizierte Fachschule, die all diese Themen in der Tiefe und in einem Berufslehrgang abdeckt?

Dann liegen Sie bei uns richtig.

Lassen Sie sich ein Jahr lang von führenden Branchenprofis ausbilden. Nebst der Aneignung eines umfangreichen Fachwissens steht die Praxisanwendung für uns im Zentrum. Nur wer das Erlernte auch in die Praxis umsetzen kann, dient seinem Arbeitgeber, und macht sich somit nützlich und attraktiv auf dem Arbeitsmarkt.

Unser Lehrgang ist für Frauen und Männer gemacht, die eine äusserst praxisnahe und intensive Aus- oder Weiterbildung absolvieren möchten im Fachbereich des Live-Marketings. Der Lehrgang ist nach strengsten Richtlinien der Erwachsenenbildungsstelle eduQua zertifiziert. Mitglieder der eduQua- Begleitgruppe sind: Staatssekretariat für Wirtschaft (seco), Schweizerische Berufsbildungsämter- Konferenz (SBBK), Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren (EDK), Verband schweizerischer Arbeitsämter (VSAA), Schweizerischer Verband für Weiterbildung (SVEB).

Wir bieten Ihnen die Gelegenheit, Teil einer auserwählten Schülerschaft zu werden. Dabei versuchen wir unsererseits stets das Beste zu geben: Leidenschaft für das Berufsbild, vollster Einsatz während den Unterrichtstagen, Fokus auf wirklich relevante Themengebiete des Live-Marketings, Praxisnähe, einen cleveren Aufbau des Lehrgangs und nicht zuletzt ein Referentenpool führender Fachprofis auf ihrem Gebiet. Im Zentrum der Ausbildung stehen Sie: Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Der Nutzen zählt und wir möchten, dass Sie vom Lehrgang ein Höchstmass an Professionalität und Wissen für Ihre weitere Karriere mit auf den Weg nehmen.

Alle relevanten Informationen rund um den Fachlehrgang finden Sie im vorliegenden Dokument.

Befassen Sie sich damit in aller Ruhe und entscheiden Sie dann, ob Sie Teil einer faszinierenden Berufsreise werden möchten.



Alexander Haag

Gründer und Schulleiter Swiss SLM

Inhaltsverzeichnis

Referenzen & Testimonials einer seit Jahren begeisterten Schülerschaft	5 – 6
Die Vorteile und Einzigartigkeiten (USP's) des Lehrgangs	7
Lehrgangsaufbau / Prüfungsfächer	8
Lerninhalte der Prüfungsfächer	10
Lehrgangsaufbau / Grobzeitplan	11
Prüfungen / Diplomprüfungen / individuelle Coachings	12
Zulassungsbedingungen zum Lehrgang	13
Kosten / Zahlungsmodalitäten	13
Prüfungszulassungen / Qualifikationen zum Erhalt des Diploms	14
SLM Prüfungskommission	15
Berechnung des Notendurchschnitts / Gewichtungen einzelner Prüfungen	16
Dozenten & Referenten	17
Organisation:	
Schultage / Zeiten	18
Terminplan / Übersicht	18
Schulungsort / Lokalitäten	18
Besuche an Live-Events / Spielstätten-Besichtigungen	18
Zeitliche Investitionsübersicht in Stunden (berufsbegleitend möglich)	18
Leistungsübersicht (all inclusive)	19
SLM Partner	20
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	21 – 22
Anmeldung	23
Impressum	24

Referenzen & Testimonials einer seit Jahren begeisterten Schülerschaft



Christian Braun

SLM Diplomand

Die Mischung aus akademischer Theorie und den diversen Besuchen zu Events geben mir die Grundlage, im immer wichtiger werdenden Live-Marketing Fuss zu fassen. Die SLM bietet mir kompetente persönliche Beratung, qualitativ hochstehende Literatur und einen spannenden Einblick in den Lifestyle der Eventbranche.



Tanja Hegnauer

SLM Diplomandin

Die SLM bietet mit den praxisorientierten Schulunterlagen und den vielen interessanten Referenten und Dozenten einen sehr guten Einblick in die Welt des Live- und Eventmarketings. Dies sowohl für bereits erfahrene Kommunikations- und Event-Fachkräfte oder Quereinsteiger. Hier fühlt sich jeder wohl. Für mich war die Zeit an der SLM sehr lehrreich und interessant.



Haris Hadzic

SLM Diplomand

Horizontenerweiterung – Emotionalisierung – SLM! Als Quereinsteiger erhielt ich einen vertieften Einblick in die Elemente der Marketing- und Eventgrundlagen. Das Unterrichtskonzept vom Groben ins Feine geht auf und ist für jeden Teilnehmer absolut verständlich. Der Fachlehrgang bildet das Fundament für eine sich stetig ändernde Branche.



Sokrat Knushi

SLM Diplomand (Gründer RapCity)

Ich war Quereinsteiger und bin nun fähig, selbständig professionelle Events inkl. Sponsoring zu organisieren. Der Praxisbezug des Lehrgangs ist eins zu eins übertragbar auf das Business und durch die Kontakte der SLM hat sich der Lehrgang noch während des Studiums für mich ausbezahlt.



Alexandra Maag

SLM Diplomandin

Events, Sport und Musik sind ein grosser Teil meines Lebensinhalts. Somit fiel mir die Wahl der Schule und des Studienganges einfach. Die aufwendig erstellten Schulunterlagen dienen dabei sich rasch Fachwissen anzueignen. Zusätzlich helfen die diversen Besuche an Live-Events und die hochinteressanten Fachreferate, sich schnell in der Welt des Live-Marketings zu Hause zu fühlen.



Markus Meier

SLM Diplomand & heute Stv. Schulleiter

Die Macher der SLM sind Veranstalter und weitere Eventfachleute, die ihr Handwerk seit Jahrzehnten verstehen und professionell umsetzen. Der Mix aus erstklassigen Dozenten & Referenten, die zahlreichen Exkursionen, die exklusiven Brancheneinblicke und der vermittelte Schulstoff sind Topp.



Stefanie G.

SLM Diplomandin

Am Lehrgang der SLM erhalte ich sehr viele Eindrücke von der grossen Welt des Live- Marketings. Für mich als Branchenneuling eine absolute Bereicherung. Durch all die Besuche an Events, kann ich die erlernte Theorie auch gleich in der Praxis ERLEBEN. Dabei werden Fragen von den vielen Fachleuten sachkompetent vor Ort beantwortet, sodass ich einen hohen Lerneffekt erziele.



Marcel Brauchli

SLM Diplomand

Der Lehrgang ist eine tolle Ergänzung, um in einer Branche Fuss zu fassen, in der wenige Fachausbildungen vorhanden sind. Der Mix zwischen Theorie und Praxis macht Spass und motiviert zum Lernen.



Miro Gajic

SLM Diplomand

Als langjähriger Mitarbeiter in der Event-Branche ist es mir wichtig, mich weiterzuentwickeln. Mit dem Lehrgang an der SLM erlange ich tiefe Einblicke ins Live-Marketing und in die Kommunikation. Die vielen Referate von führenden Branchenprofis machen den Lehrgang noch spannender und interessanter.



Stefanie Hunziker

SLM Diplomandin

Es war eine super tolle Zeit und sehr lehrreich. Ich würde diese Schule auf jeden Fall weiterempfehlen.

Vorteile und Einzigartigkeiten (USP's) des Lehrgangs

Umfang und Inhalte

Unser Ziel war es von Anfang an, einen Lehrgang zu konzipieren, welcher in Umfang, Inhalt und Praxisbezug einzigartig ist in der Schweiz. Mittlerweile gibt es die SLM seit zehn (10) Jahren.

Insgesamt 350 Lektionen rund ums Thema Live-Marketing. Referenten und Dozenten mit langjähriger Branchenerfahrung der Spitzenklasse. Zahlreiche Zwischenprüfungen zu jedem Fach. Mehrere Event- und Spielstätten-Besichtigungen. 3 Monate Diplomarbeit (schulbegleitend), inklusive persönlichen Coachings. Umfangreiche Diplomprüfungen (Abschlussprüfungen). 12 Monate Ausbildungszeit. Kompakt und intensiv. Der Lehrgang **«Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM»** ist keine Schnellbleiche, kein «Event-Kürsli» oder ein paar Workshops an Wochenenden, sondern ein umfangreicher Fachlehrgang für angehende Branchenprofis.

Ein Maximum an Praxisbezug sowie vorab fundierte theoretische Grundlagen zu jedem Thema bilden die Kernwerte des Lehrgangs und zeichnen diesen aus.

Netzwerk & Referenten der Extraklasse aus Event, Sport, Musik, Wirtschaft & Kultur

Den Referentenpool haben wir für Sie sehr sorgfältig ausgesucht und gezielt zusammengestellt. Das Wissen und die Qualität der Referenten (inklusive aller Vorbereitungen, die unsere Referenten treffen) werden Ihnen echtes Fachwissen aus der Praxis vermitteln. Sie bringen die Dinge auf den Punkt. Jedes Referat wird durch eine Fragerunde an die Referenten abgeschlossen. Damit höchstmöglicher Nutzen resultiert.

Fallstudien, Bewertungen und detaillierte Musterlösungen zu jedem Fach

Sie erhalten zu jeder gelösten Fallstudie eine mehrseitige, detaillierte Bewertung. Damit Sie jederzeit genau wissen, wo der eine oder andere Punkt verloren ging und wo der Schuh noch drückt.

Schriftliche und mündliche Diplomprüfungen

Die schriftlichen Diplomprüfungen dauern insgesamt 3 Tage. Dabei werden sämtliche Fächer geprüft (Prüfungsdauer 2 respektive 3 Stunden pro Fach). Dies ist vergleichbar mit eidgenössischen Fachprüfungen in Marketing & Verkauf. Auch mündliche Diplomprüfungen finden statt (pro Teilnehmer eine halbe Stunde).

Auch die Diplomarbeiten mit höchstem Praxisbezug

Themenvorschläge für Diplomarbeiten werden einerseits seitens der Referenten aus Wirtschaft, Sport und Musik vorgeschlagen, andererseits auch von den Mitgliedern der SMPA (Swiss Music Promoters Association), der Vereinigung aller bedeutendsten Veranstalter der Schweiz. So stellen wir auch hier höchsten Praxisbezug zur Realwirtschaft sicher. Das gewählte Kandidatenthema wird zwischen diesen und der Schulleitung festgelegt.

Transparente Investition

Wir werden Ihnen keine Nachverrechnungen für Fachbücher, mögliche Zusatzlektionen, Referate, Pausen-Kaffee, Event-Tickets oder ähnliches stellen: sämtliche in diesem Dokument aufgeführten Leistungen sind mit dem Teilnehmerbetrag abgegolten.

eduQua-zertifiziert

Unsere Prüfungsinhalte sind aufgebaut, bewertet, kontrolliert und verifiziert nach modernsten Fachrichtlinien. Der Lehrgang ist zertifiziert nach strengsten eduQua-Richtlinien.

Lehrgangsaufbau & Prüfungsfächer

Basisfächer

Der Lehrgang beinhaltet in den Basisfächern «Marketing Grundlagen» und «Event Grundlagen» 75 schulische Lektionen à 55 Minuten. Beide Basisfächer werden (wie alle anderen Blöcke auch) mit einer Blockprüfung beendet.

Begleitend zu jedem einzelnen Fachgebiet (in Marketing beispielsweise Marketing-Konzeption, Werbung, Verkaufsförderung, Sponsoring, PR, Marktforschung, Kommunikation, Markenführung und Verkauf) werden den Schülern Fallstudien als Aufgabe mit nach Hause gegeben (diese gilt es ausserhalb des Schulunterrichts zu lösen). Fallstudien werden individuell bewertet und müssen unter Angabe einer Dead-Line fristgerecht eingereicht werden. Jede Fallstudie wird bewertet nach Notensystem (1 -6); eine Musterlösung dazu erhalten die Lehrgangsteilnehmer zu jeder fristgerecht eingereichten Lösung.

Fachspezifische Fächer

Die fachspezifischen Fächer: IPR Idee, Planung und Realisierung / TST Technik, Sicherheit und Technologie / VMK Vermarktung & Kundenmanagement / MST Musik, Sport & Talent-Management beinhalten rund 140 schulische Lektionen à 55 Minuten. Diese werden auf insgesamt 26 Samstage verteilt unterrichtet (siehe auch Stundenplan, separates Dokument).

Die Fachspezifischen Fächer sind so aufgebaut, dass den Lehrgangsteilnehmern vorab breites und tiefes theoretisches Wissen vermittelt wird. Begleitend zur Vermittlung der Theorie finden in regelmässigen Abständen Fachreferate von Branchenprofis auf ihrem Fachgebiet statt. So kann zu jedem Thema die Theorie und die Praxis miteinander querverglichen werden. Analysen zwischen Theorie und Praxis geben Aufschluss über Anwendbarkeit und Nutzen des vermittelten Wissens. Auch in den fachspezifischen Fächern werden den Teilnehmern Fallstudien zu jedem Themengebiet mit nach Hause gegeben, die fristgerecht gelöst werden müssen.

Der Bereich Musik, Sport & Talent-Management übermittelt den Teilnehmern fachspezifische Einblicke in alle drei Themengebiete.

Randbedingungen, Recht, Finance & Controlling

Der letzte Block der Ausbildung übermittelt den Teilnehmern während 30 schulischen Lektionen à 55 Minuten (verteilt auf 5 Samstage) die Randbedingungen des Live-Marketings. Dazu gehören insbesondere rechtliche Rahmenbedingungen (Rechtsordnung, Grundzüge des Handels - und Gesellschaftsrecht, Urheberrecht, Markenschutzgesetz, kommerzielles Kommunikationsrecht und das Vertragsrecht) sowie die Vermittlung von Wissen zum Thema «Finance & Controlling». Auch die Themen Logistik, Hygiene, Sicherheit, Umwelt, Gesundheit und das Informationsmanagement bilden integraler Bestandteil dieses Blocks. Abgerundet wird dieser Block mit Aushandigung und Besprechung eines umfangreichen Glossariums. Auch dieser Block wird mit einer Blockprüfung sowie Fallstudien abgerundet.

Diplomprüfungen

Die schriftlichen Diplomprüfungen finden während drei Tagen statt. Diese umfassen sämtliche Fächer des kompletten Lehrgangs. Die mündlichen Diplomprüfungen finden unmittelbar danach statt. Die Dauer aller Prüfungen entnehmen Sie bitte nachstehendem Gesamtüberblick.

Diplomarbeiten

Um realen Praxisbezug herzustellen, werden gemeinsam mit den Teilnehmern «echte» Fälle aus Sport, Musik & Wirtschaft (unter Einbezug von Inputs der Referenten) festgelegt. Jeder Studierende hat drei Monate Zeit (schulbegleitend), eine Diplomarbeit aufzubereiten und der Schulleitung einzureichen. Die Diplomarbeit ist nach den Grundsätzen und Richtlinien einer Masters-Thesis aufgebaut.

Ausschreibung Edition Sommer 2023/24 | Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM

Gesamtüberblick

Aufbau	Fächer	Umfang		Prüfungen
Basisfächer	MG Marketing Grundlagen	35 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	3 Std. Diplomprüfung PLUS Zwischenprüfung am Ende des Blocks (Blockprüfung)
	EG Event Grundlagen	35 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	3 Std. Diplomprüfung PLUS Zwischenprüfung am Ende des Blocks (Blockprüfung)
Fachspezifische Fächer	IPR Idee, Planung & Realisierung	35 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	3 Std. Diplomprüfung PLUS Zwischenprüfung am Ende des Blocks (Blockprüfung)
	TST Technik, Sicherheit & Technologie	20 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	2 Std. Diplomprüfung PLUS Zwischenprüfung am Ende des Blocks (Blockprüfung)
	VMK Vermarktung & Kunden- Management	30 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	3 Std. Diplomprüfung PLUS Zwischenprüfung am Ende des Blocks (Blockprüfung)
	MST Musik, Sport & Talent- Management	30 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	2 Std. Diplomprüfung
Randbedingungen	RRF Randbedingungen, Recht, Finance & Controlling	30 Lektionen à 55 Minuten	schriftlich	4 Std. Diplomprüfung, davon: 2 Std. Finance 1 Std. Randbedingungen und Recht (separat geprüft)
Lektionen Total		215 *		

* Weitere ca. 150 Schulstunden für Exkursionen, Event-Besichtigungen, Diplomarbeit, Coachings, Backstage-Tours bei Agenturen und Veranstaltern etc.

Auszüge Lerninhalte der Prüfungsfächer / Themenschwerpunkte

Fächer	Inhalt
MG Marketing Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> Begriffe & Erklärungen des Marketings Aufbau & Inhalt operativer Marketingkonzepte, Strategie-Arten, Umsetzungen Marketing-Mix: Inhalt, Aufbau, Anwendung & Bedeutung Markteinführung neuer Produkte und Dienstleistungen Marketing-Analyse & Planung Eigenschaften Dienstleistungsmarketing im Vergleich zu Konsumgüter-Marketing Marktforschung: primäre und sekundäre Marktforschung Werbung, Verkauf, PR, Kommunikation: Aufbau und Inhalte von Konzeptionen, Anwendungsbeispiele der Instrumente Physische & numerische Distribution Markenstrategien und Markenführung <p>DEM (Digital Experience Marketing)</p> <ul style="list-style-type: none"> Content-Produktion & Distribution Social-Media Marketing, SEO, Google Analytics, Mobile Marketing, etc.
EG Event Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> Aufbau und Inhalt operativer Event-Konzepte Veranstaltungsarten und Eigenschaften dieser Sponsoring & Fundraising / Konzeptschwerpunkte / Realisation / Kontrolle Eigenschaften des Messe & Conference Managements Musik & Recht: Künstler-Verwertungsrechte, Urheber, Verlagswesen, Lizenzierungen etc. / Aufgaben der SUISA Zusammenarbeit mit Künstlern, Agenturen & Managements Vertragswesen: Vertragsarten in Musik & Sport, Inhalte, Vorteile Hospitality-Management: Aufbau, Implementierung & Erfolgskontrolle <p>DEM (Digital Experience Marketing)</p> <ul style="list-style-type: none"> Digital-Events, Hybrid-Events, technische Möglichkeiten modernster Kommunikationsmittel
IPR Idee, Planung & Realisierung	<ul style="list-style-type: none"> Operative Implementierung eines Eventkonzepts: Bedeutung & Umsetzung Strategische Massnahmen und Erfolgskontrollen Projektmanagement & Prozesse Bookings von Künstlern und Sportlern: Rechte und Pflichten Warenlogistik und Anforderungen an Spielstätten Catering: Auswahl und Bedeutung des richtigen Caterers
TST Technik, Sicherheit & Technologie	<ul style="list-style-type: none"> Anlagen & Geräte Licht / Ton / Technik Lieferantenauswahl: Aufbau und Einsatz von Nutzwertanalysen Bedeutung und Einsatz von: Brandschutz, Unfallschutz, Sicherheit, Risikobewertungen, Gefahrenabwehrbehörden Verkehrsregelungen, Anbindungen, Zuschauerströme Moderne Ticketing- und Zutrittslösungen / Distribution
VMK Vermarktung & Kunden- Management	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf von Veranstaltungen: wichtigste Eckdaten und Konzept-Aufbau Kundenpflege, Kundenbindung, Empfehlungsmarketing Online-Marketing: Suchmaschinen, Social-Media, Kampagnen, Monitoring, Analytics Einsatz und Möglichkeiten moderner Kommunikationsinstrumente & Digitalisierung Medienpartnerschaften: Bedeutung und Inhalte Compliance-Regelungen: Richtlinien / Gefahren / Chancen / Regelwerke
MST Musik, Sport & Talent- Management	<ul style="list-style-type: none"> Grundsätze des Sportmarketings und der Athletenvermarktung / Aufgaben und Pflichten von Vermarktungsagenturen & Managements Künstlermanagement in der Musik: Bedeutung, Markenaufbau und Inhalte Talent-Erkennung, Aufbau, Entwicklung und Nachhaltigkeit
RRF Randbedingungen, Recht, Finance & Controlling	<ul style="list-style-type: none"> Einführung Rechnungswesen / Einführung Investitionsrechnung Controlling (Budgetierung, Kontrolle und Massnahmen) Bilanz-, Erfolgs- und Cashflow Analyse Finanzmanagement aus betriebswirtschaftlicher Sicht Vertragswesen, Haftung und Sicherheit Gesundheit, Umwelt, Informationsmanagement Hygiene, Logistik, Infrastruktur Glossarium von A-Z

Aufbau des Lehrgangs / Grobzeitplan

Grundlagenblock/Basisfächer

Ziel: Die Studierenden beherrschen sämtliche notwendigen theoretischen Grundlagen des Marketings und des Eventmarketings.

Fachspezifischer Block

Ziel: Die Studierenden können die erlernten Grundlagen in praktischen Problemstellungen anwenden mit Schwerpunkt Live- und Eventmarketing. Sie beherrschen den vermittelten Stoff der weiterführenden, fachspezifischen Disziplinen.

Fachreferate von Persönlichkeiten aus Sport, Musik und Wirtschaft

Ziel: Die Referenten geben den Teilnehmenden fundierten Einblick in die Praxis (mit Bezug zum Thema in welchem sie Profis sind). Ein Quervergleich zwischen Theorie und Praxis verstärkt den Bezug zur Berufsrealität.

Diplomarbeit

Ziel: Der Teilnehmer befasst sich intensiv mit einem fachspezifischen Thema seiner Wahl. Auch hier soll möglichst hoher Praxisbezug hergestellt werden, indem reale Themen von Veranstaltern, Spielstätten, Agenturen, Sportlern, Musikern oder Firmen bearbeitet werden.

Abschlussprüfungen

Ziel: die Teilnehmer werden auf Herz und Nieren in einer mehrtätigen Schlussprüfung in allen Fächern abschliessend geprüft. Dies anhand schriftlicher und mündlicher Prüfungen. Bewusst werden sämtliche Themen im August 2024 abschliessend geprüft, da dadurch auch Repetitionen unumgänglich sind. Die Notengebungen zur Erreichung des Fachdiploms «**Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM**» finden Sie auf den Seiten 14 und 16 im vorliegenden Dokument.

Schulprüfungen & Coachings während des Lehrgangs

Prüfungen & individuelle Einzelcoachings

Die individuelle Lernentwicklung jedes Teilnehmers ist uns sehr wichtig. Gemeinsam verfolgen wir den erreichten Kenntnisstand während der gesamten Ausbildungszeit und unterstützen die Studierenden gezielt dort, wo der Schuh drückt.

Blockprüfungen

Jeder Block wird mit einer Zwischenprüfung getestet und abgeschlossen (open-books).

Kurztests

Während der gesamten Ausbildung werden thematisch gegliederte Kurztests durchgeführt (closed books).

Diplomprüfungen schriftlich und mündlich

Die schriftlichen und die mündlichen Diplomprüfungen werden am Ende der Ausbildung abgehalten. Daten, Umfang und Inhalt ersehen Sie aus der nachfolgenden Tabelle.

Themen	Art der Prüfung	Tag	Datum	Zeiten	Dauer
MG Marketing Grundlagen EG Event Grundlagen	schriftlich	Freitag	11.08.2023	08:00 – 11:00 12:00 – 15:00	3 Stunden 3 Stunden
IPR Idee, Planung & Realisierung TST Technik, Sicherheit & Technologie	schriftlich	Samstag	12.08.2023	08:00 – 11:00 12:00 – 14:00	3 Stunden 2 Stunden
VMK Vermarktung & Kundenmanagement MST Musik, Sport & Talent-Management RRF Randbedingungen & Recht	schriftlich	Sonntag	13.08.2023	08:00 – 11:00 12:00 – 14:00 15:00 – 16:00	3 Stunden 2 Stunden 1 Stunde
Mündliche Einzelabnahmen	schriftlich	Montag Dienstag Mittwoch Donnerstag	14.08.2023 15.08.2023 16.08.2023 17.08.2023	abends, ab 17.00 Uhr	30 Minuten pro Teilnehmer
Mitteilung Prüfungsergebnisse	Bis 31.10.2023				

Diplomarbeiten

Die Themen der Diplomarbeiten werden gemeinsam mit den Studierenden definiert. Die Themen aus der Realwirtschaft werden unter Einbezug aller bedeutendsten Veranstalter der Schweiz sowie unter Berücksichtigung der Themeninputs der Förderer und Sponsoren des Lehrgangs, zusammengestellt. Der Auftrag ist, dass jeder Studierende ein reales und praxisorientiertes Thema seines Interesses aussucht und sich während drei Monaten damit intensiv beschäftigt (Recherchen, Aufbereitung, Ablieferung). Die Auswahl des Themas bespricht der/die Studierende(n) mit der Schulleitung. Diese entscheidet letztlich über die definitive Wahl des Themas. Die Diplomarbeit wird schulbegleitend während drei Monaten aufbereitet (Grundprinzip Masterarbeit). Um sämtliche Richtlinien prüfungskonform einzuhalten, wird den Studierenden ein Leitfaden zur Erstellung der Arbeit zur Verfügung gestellt.

Fallstudientrainings

Sie werden während der Ausbildung verschiedene Fallstudien lösen. Ihre Lösungen werden von uns im Detail bewertet. Die mehrseitigen Bewertungen geben Aufschluss über Punkteabzüge, Lösungs-Tipps, Einschätzungen über Ihren aktuellen Wissensstand und Hinweise auf allfällige Schwachpunkte. Sie erhalten zu jeder Fallstudie einen detaillierten Lösungsvorschlag (Musterlösung).

Zulassungsbedingungen

Zulassungsbedingungen zum Lehrgang

Nach erfolgter Anmeldung entscheidet die Schulleitung über die definitive Aufnahme der Studierenden nach folgenden Kriterien:

- Die Studierenden müssen eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufslehre vorweisen mit einer Minstdauer von drei Jahren.
- Andere Berufsgattungen (wie beispielsweise handwerkliche oder technische Berufe) sowie Tourismus- oder Gastronomie verwandte Berufslehren etc. sind ebenfalls zugelassen, sofern der Teilnehmer diese erfolgreich abgeschlossen hat.
- Studierende müssen zusätzlich über mindestens 3 Jahre Berufserfahrung nach erfolgter Berufslehre verfügen.
- Studienabsolventen werden individuell geprüft, sofern sie ebenfalls über mindestens 3 Jahre Berufserfahrung verfügen.
- Studierende müssen sich bereit erklären, hohen Einsatz während der gesamten Dauer des Lehrgangs zu leisten und den Willen aufbringen, den Lehrgang nach bestem Wissen und Gewissen erfolgreich bestehen zu wollen.

Individualgesuche werden von der Schulleitung geprüft. Die Teilnehmer erhalten schriftlichen Bescheid über Aufnahme oder Nicht-Aufnahme in den Lehrgang.

Kosten/Zahlungsmodalitäten

Der komplette Lehrgang kostet CHF 11'500.00. Der Betrag kann mit einer Zahlung beglichen werden (zahlbar bis spätestens 30. Mai 2023) oder mit Ratenzahlungen wie folgt:

Rate 1	3'500.00 (zahlbar bis 25.05.2023)
Rate 2	640.00 (zahlbar bis 25.06.2023)
Rate 3	640.00 (zahlbar bis 25.07.2023)
Rate 4	640.00 (zahlbar bis 25.08.2023)
Rate 5	640.00 (zahlbar bis 25.09.2023)
Rate 6	640.00 (zahlbar bis 25.10.2023)
Rate 7	640.00 (zahlbar bis 25.11.2023)
Rate 8	640.00 (zahlbar bis 25.12.2023)
Rate 9	640.00 (zahlbar bis 25.01.2024)
Rate 10	640.00 (zahlbar bis 25.02.2024)
Rate 11	640.00 (zahlbar bis 25.03.2024)
Rate 12	640.00 (zahlbar bis 25.04.2024)
Rate 13	640.00 (zahlbar bis 25.05.2024)
Rate 14	640.00 (zahlbar bis 25.06.2024)

Verspätete Ratenzahlungen während des Lehrgangs haben zur Folge, dass Kandidaten vom Lehrgang ausgeschlossen werden können ohne Rückgabepflicht des Veranstalters.

Der Lehrgang untersteht keiner Mehrwertsteuerpflicht.

Prüfungszulassungen / Qualifikationen zum Erhalt des Fachdiploms

Die Benotungen aller Prüfungen erfolgt nach den folgenden Prinzipien:

- 6 = qualitativ und quantitativ sehr gut
- 5 = gut, zweckentsprechend
- 4 = den Mindestanforderungen entsprechend
- 3 = ungenügend
- 2 = schwach
- 1 = unbrauchbar oder nicht ausgeführt

Das Diplom «**Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM**» erhält, wer folgende Anforderungen erfüllt:

Anforderung	Zu erreichende Leistung
Besuche von schulischen Lektionen, Referate, Exkursionen, externe Besichtigungen	80% Anwesenheit
Notendurchschnitt über alle Fächer und Prüfungen (Gesamtdurchschnitt)	4.0 (vier) Berechnung & Gewichtung aller Prüfungen & Noten siehe Seite 16
Diplomarbeit	Erstellung und fristgerechte Einreichung erforderlich. Note darf nicht unter 3.0 liegen
Diplomprüfungen schriftlich und mündlich	Zwei Tiefnoten (unter 4.0) erlaubt, keine jedoch unter 3.0
Leistungsbereitschaft, sachbezogenes Verhalten und lösungsorientierte Beiträge	Muss jederzeit gegeben und erfüllt sein.

Andere als halbe Zwischennoten sind nicht zulässig. Notenwerte unter 4.0 bezeichnen ungenügende Leistungen.

Repetitorium

Wer die Qualifikationen zum Erhalt des Diploms nicht erfüllt, hat die Möglichkeit, ein Repetitorium zu absolvieren. Grundsätzlich gilt: alle Fächer bei welchen eine Note unter 5.0 (Durchschnittsnote aller Prüfungen unter Berücksichtigung der entsprechenden Gewichtungen; Beispiel s. Seite 16) erreicht wurde, müssen wiederholt werden. Fächer, bei welchen die Durchschnittsnote 5.0 oder mehr erreicht wurde, müssen nicht wiederholt werden. Studierende können ein Repetitorium im Folgejahr antreten oder auch in späterem Zeitpunkt. Eigene Klassen für ein Repetitorium werden nicht angeboten. Studierende können entsprechend nicht bestandenen Fächer als reguläre Teilnehmer einer kommenden Klasse wiederholen. Diplomprüfungen oder die Diplomarbeit können im Falle von Krankheit oder Unfall im entsprechenden Lehrgang nicht nachgeholt werden, sondern müssen in einem der nachfolgenden Lehrgänge wiederholt werden.

Die Lehrgangsgebühr ist bei Absolvierung eines kompletten Repetitoriums erneut zu entrichten. Fächer, die mit einer Note von 5.0 (oder besser) bestanden wurden, werden anteilig im Falle eines Repetitoriums nicht verrechnet. Das SLM-Rekursreglement kann von den Studierenden jederzeit eingesehen werden.

Prüfungskommission

Diese besteht aus 4 (vier) Vertretern: Schulleitung, ein Mitglied des Branchenverbands SMPA und zwei externe Berater. Primäre Aufgaben der Prüfungskommission sind punktuell unabhängige Bewertungen von Diplomarbeiten und Diplomprüfungen vorzunehmen. Die Prüfungskommission entscheidet im Gremium auch über die finalen Qualifikationen oder nicht-Qualifikationen zum Erhalt des SLM Diploms.

SLM Prüfungskommission



Derrick Thomson

MAINLAND Music, Vertreter des Branchenverbands SMPA



Cajus Erni

Finanzchef Bisnode / Dun & Bradstreet



Chantal Bolzern

Rechtsanwältin, BKS Attorneys Ltd



Alexander Haag

Gründer & Schulleiter Swiss SLM

Die Mitglieder der Prüfungskommission haben in verschiedenen Funktionen über 100 Jahre Berufserfahrung in der Live-Kommunikation und im Eventmarketing (ausgewiesene Branchenprofis)

Berechnung des Notendurchschnitts / Gewichtungen einzelner Prüfungen

Art der Prüfung	Anzahl Prüfungen	erreichte Note*	Gewichtung (Faktor)	Endergebnis
Kurztests	1	4.5	10% (1)	
	2	5		
	3	5		
	4	4		
	5	4		
	6	3.5		
	7	3		
	Durchschnittsnote	4.15	x 1	4.15
Fallstudien & Präsentationen	1	3	10% (1)	
	2	3.5		
	3	4		
	4	4		
	5	4.5		
	6	5		
	7	3		
	Durchschnittsnote	3.85	x 1	3.85
Blockprüfungen	1	4.5	15% (1.5)	
	2	5		
	3	5		
	4	5.5		
	5	4		
	6	3		
	7	3.5		
	Durchschnittsnote	4.35	x 1.5	6.50
Diplomarbeit	1	4.5	25% (2.5)	
	Durchschnittsnote	4.5	x 2.5	11.25
Diplomprüfungen (schriftlich)	1	3.5	40% (4)	
	2	4		
	3	4		
	4	4.5		
	5	4		
	6	5		
	7	4		
Diplomprüfung (mündlich)	8	4.5		
	Durchschnittsnote	4.20	x 4	16.8
		Total		42.55
Total		Gesamtdurchschnitt	100% (10)	4.3

* fiktive Beispiele

Nicht absolvierte Prüfungen werden mit der Note 1 (nicht ausgeführt) bewertet.

Prüfungen können ausschliesslich gegen Vorweisung von ärztlichen Zeugnissen wiederholt werden.
Es gilt das SLM Prüfungsreglement.

Auszüge SLM-Dozenten & Referenten



Lassen Sie sich von den besten **16** unserer Branche ausbilden.

Details zu allen Referentinnen & Referenten auf www.swiss-slm.ch



Organisation

Schultage / Zeiten

Die schulischen Lektionen sowie die Referate aller Referentinnen- und Referenten finden jeweils während den im Stundenplan aufgelisteten Tagen und Zeiten im Schulzimmer statt. Exkursionen ausserhalb des Klassenraums werden jeweils frühzeitig geplant und kommuniziert. Bitte verlangen Sie den detaillierten Stundenplan via: schulleitung@swiss-slm.ch (separates Dokument).

Terminplan / wichtigste Daten

Ausbildungsschritt	Termine
Ausbildungsstart / Kick-Off	Donnerstag, 15. Juni 2023 (17.30 Uhr)
Grundlagen-Blöcke (Marketing & Event-Management)	Juni / August / September / Oktober 2023
Fachspezifische Blöcke	Ab November 2023 – Juli 2024
Fachreferate	Ab Oktober 2023
Themen-Festlegung Diplomarbeiten	Ab Mitte April 2024
Start Diplomarbeiten	01. Mai 2024
Abgabe Diplomarbeiten	30. Juli 2024
Diplomprüfungen schriftlich	09. August - 11. August 2024
Diplomprüfungen mündlich	12. August – 14. August 2024
Mitteilung Ergebnisse aller Prüfungsarbeiten inkl. Diplomarbeit	Bis 31. Oktober 2024

Schulungsort / Lokalität

Die schulischen Lektionen finden an zentraler Lage unmittelbar in der Nähe des Bahnhofs Winterthur statt. Es ist damit sichergestellt, dass unsere Studierenden bei der Anreise sehr gute öffentliche Verbindungen nutzen können.

Besuche an Live-Events / Spielstätten-Besichtigungen

Diverse Besuche an Live-Events (inklusive ausführlicher Back-Stage-Führung und anderen High-Lights) sowie Spielstätten-Besichtigungen werden während des Lehrgangs durchgeführt.

Bei den Live-Events werden verschiedenste Genre berücksichtigt (Sport- und Musik-Events).

Exkursionen an Live-Events, zu Veranstaltern, zu Event-Agenturen oder zu anderen Institutionen (z.B. Besuch bei der FIFA), können von Lehrgang zu Lehrgang unterschiedlich sein, da es u.a. stets neue Formate an Events gibt.

Zeitliche Investition in Stunden gesamter Lehrgang

Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass ungefähr mit einem zeitlichen Komplettensum von durchschnittlich 10 Stunden pro Woche (inkl. Unterrichtszeiten) gerechnet werden muss.

Leistungsübersicht

Die Gesamtausbildung des Lehrgangs «**Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM**» umfasst folgende Leistungen (all inclusive):

Leistung	Umfang
Unterrichtsleistungen / Präsenzunterricht während	12 Monaten
Anzahl schulische Lektionen / Lektionen-Umfang	215
Exkursionen, Eventbesichtigungen, Spielstätten-Führungen, Back-Stage-Tours Veranstalter, Agenturen, Diplomarbeit, etc.	Ca. 150 weitere Stunden
Lernen in Kleingruppen	Inklusive
Gruppenarbeiten	Inklusive
Dozenten mit nachweislichem Leistungsausweis in der Berufspraxis	Inklusive
Ausgeprägte Praxisnähe	Inklusive
Umfangreiche theoretische Grundlagenblöcke	Inklusive
Umfangreiche theoretische, fachspezifische Blöcke	Inklusive
Fallstudien in sämtlichen Blöcken	Inklusive
Detaillierte Benotungen aller gelösten Fallstudien	Inklusive
Detaillierte Musterlösungen zu sämtlichen Fallstudien inkl. Tipps- und Tricks für Lösungsvorschläge	Inklusive
Zugriff auf sämtliche Fachunterlagen im geschützten Downloadbereich	Inklusive
Sämtliche Fachbücher	Inklusive
Zusammenfassungen von Fachbüchern / Skripts	Inklusive
Blockprüfungen als Abschluss jedes Lernmoduls	Inklusive
1:1 Prüfungssimulationen in Vorbereitung auf die Diplomprüfungen	Inklusive
Themenvorschläge / Auswahl für die Diplomarbeit	Inklusive
Bewertung der Diplomarbeit inkl. Notengebung	Inklusive
Persönliches Coaching während der Diplomarbeit	Inklusive
4-Augen-Gespräche inkl. Aufdeckung der Schwächen	Inklusive
Schriftliche Diplomprüfungen inkl. aller Korrekturen / Notengebung	Inklusive
Mündliche Diplomprüfungen inkl. aller Korrekturen / Notengebung	Inklusive
Fachdiplom bei Bestehen der Diplomprüfungen / Diplomarbeit	Inklusive
Maximales Engagement aller Dozenten und Referenten	Inklusive
Sämtliche Referate	Inklusive
Besuche aller Live-Events inkl. aller Tickets, Backstage-Führungen etc.	Inklusive
Besuche bei allen Spielstätten (individuelle Anfahrtskosten exklusiv)	Inklusive
Physische Hand-outs aller Skripts inkl. Ordner	Inklusive
Notizmaterial	Inklusive
Freier Internetzugang in den Schulungsräumen	Inklusive

Parkplätze sind kostenpflichtig (2 Gehminuten vom Schulgebäude entfernt).

SLM und deren Partner: Das stärkste Event-Netzwerk der Schweiz

Als Event-Dienstleister, Zulieferer oder Produzent, sind unsere Partner im Eventmarkt in der ganzen Schweiz präsent und beteiligen sich an über 90% des Marktgeschehens im Bereich Public-Events.

Um unseren Schülerinnen und Schülern höchstmöglichen Praxisnutzen und das beste Schweizer Netzwerk zu bieten, leuchtet die SLM sämtliche wirklich relevanten Berufsbilder und Tätigkeiten der Live- und Eventmarketing-Branche aus. Dazu braucht es mitunter starke Partner.

Schülerinnen und Schüler der SLM profitieren dank unseres starken Partnernetzwerks direkt von folgenden Vorteilen:

- Jobs, die unsere Partner exklusiv den Studierenden anbieten
- Referenten und Dozenten der Extraklasse
- Permanent am Puls des Marktes, ohne wichtige Entwicklungen zu verpassen
- Branchennetzwerk mit ehemaligen Diplomandinnen und Diplomanden der SLM, Referenten, Partnern und Dozenten (SLM Inner-Circle)
- Trends und Marktentwicklungen werden direkt in die Schulunterlagen aufgenommen und an die Studierenden weitergegeben
- Blogs und Diskussionsforen im geschützten SLM-Inner-Circle
- Direkter Know-How-Transfer aller führenden Marktplayers auf die SLM-Schülerschaft

Official Partners



Eine wichtige Kennzahl ist beispielsweise, dass rund 50% aller SLM-Diplomanden auch einen Job in der Event-Branche finden.

AGB

Kursgebühr

Die Kursgebühr ist jeweils vor Kursbeginn fällig und zahlbar. Die Kursgebühr kann nach Vereinbarung auch in Monatsraten entrichtet werden, zahlbar per 25. des Monats (siehe dazu vorliegendes Dokument, Seite 13). Wird der Ratenmodus nicht eingehalten, wird das restliche Kursgeld sofort zur Zahlung fällig. Bei verspäteter Zahlung wird ab Fälligkeit ein Verzugszins von 0.5%/Monat in Rechnung gestellt. Rechnungen von Kursgebühren, welche auf den Arbeitgeber des Teilnehmers auszustellen sind, bedürfen dessen schriftliche Zustimmung.

Rücktritt

Bei nachträglicher Abmeldung bis 16 Wochen vor Kursstart durch den Teilnehmer annullieren wir die entsprechende Kursanmeldung gegen eine Administrativgebühr (10% des Kursgeldes). Bei Abmeldung bis 11 Wochen vor Kursbeginn wird eine Annullationsgebühr von 20% der Gesamtkursgebühr fällig. Bei Abmeldung bis 6 Wochen vor Ausbildungsstart wird eine Annullationsgebühr von 40% der Gesamtkursgebühr fällig. Bei kurzfristigerer Abmeldung, nicht Antritt oder Abbruch des Lehrgangs ist die gesamte Kursgebühr geschuldet. Eine Kündigung hat durch eingeschriebenen Brief auf Ende des laufenden Monats zu erfolgen.

Ausschluss

Teilnehmer, welche nicht den nötigen Einsatzwillen für den Prüfungserfolg an den Tag legen, können durch den Veranstalter (Einsiedel GmbH, Beringen), ausgeschlossen werden. Der Teilnehmerbeitrag wird dann pro Rata abgerechnet, bzw. rückvergütet.

Höhere Gewalt

Tritt ein solches Ereignis ein, wird die dadurch betroffene Vertragspartei temporär oder sogar dauerhaft von ihrer vertraglichen Leistungspflicht befreit, ohne dass die andere Vertragspartei deswegen Schadensersatz verlangen könnte.

Absenzen

Es erfolgen weder Rückerstattung des Kursgeldes noch Nachholkationen bei Fernbleiben des Unterrichts durch beispielsweise Ferien, Krankheit, Militärdienst, berufliche Belastung oder persönlicher Absenzen.

Durchführung

Die Schulleitung behält sich vor, bei ungenügender Teilnehmerzahl Kurse abzusagen oder zu verschieben.

Klassengrösse

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Sollten einzelne Klassen zu grosse oder zu kleine Teilnehmerzahlen aufweisen, können Anmeldungen zurückgestellt bzw. Klassen zusammengelegt werden.

Lehrmittel

Die für den Lehrgang notwendigen Schulbücher und Fachunterlagen sind in den Kursgebühren inbegriffen.

Fallstudien

Die in den einzelnen Fächern zu erstellenden Aufgaben- und Fallstudienlösungen sind auf den vereinbarten Termin im Original der Schulleitung zu übergeben oder per Post einzusenden. Fallstudienlösungen und Aufgaben, die zu spät eintreffen, werden nicht bewertet.

Diplomprüfungen

Jeder Kursteilnehmer des Lehrgangs oder eines Repetitoriums hat Anspruch auf eine Diplomprüfung (schriftlich & mündlich), sofern er die im Prüfungsreglement definierten Regeln einhält. Das jeweilige Prüfungsreglement pro Lehrgang wird dem Teilnehmer vor Kursbeginn ausgehändigt und ist verbindlich.

Ausschreibung Edition Sommer 2023/24 | Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM

Lehrgangsbestätigung

Kursbestätigungen werden auf Ihren Wunsch und nach Besuch von mindestens 80% der Kurslektionen ausgestellt. Über die Vergabe von Kursbestätigungen entscheiden die Detailbestimmungen des Lehrgangs.

Externe Prüfungen

Die Schule lehnt in Zusammenhang mit anderen, externen Prüfungen jegliche Haftung ab.

Gebühren für externe Prüfungen und allfällige europäische Zertifizierungen eines ähnlichen Berufsabschlusses sind im Kursgeld nicht enthalten. Für die Zulassungsabklärung und Anmeldung in Zusammenhang mit anderen schulischen Instituten ist der Veranstalter nicht zuständig.

Urheberschutz

Sämtliche Unterlagen und Inhalte des Lehrgangs «**Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM**» sind urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren und die Weitergabe von Fachunterlagen sind ohne schriftliche Genehmigung der Schulleitung strikte untersagt. Kursteilnehmer, welche diese Bestimmungen missachten oder rechtswidrige Tätigkeiten begehen, werden für den entstandenen Schaden haftbar gemacht und können ohne Rückerstattung der Studiengebühren vom Lehrgang ausgeschlossen werden.

Diplomarbeiten

Sämtliche Teilnehmer erklären sich bereit, erstellte Diplomarbeiten und deren Inhalte den Partnern und der Schulleitung des Lehrgangs vollumfänglich zur Verfügung zu stellen.

Referate

Referate (inkl. aller schulischer Stunden) dürfen von den Teilnehmern des Lehrgangs weder gefilmt noch dürfen davon Tonaufnahmen oder Aufnahmen anderer Art gemacht werden.

Allgemeines

Haftpflicht- und Unfallversicherung sind Angelegenheit der Teilnehmer. Die Schulleitung lehnt in diesem Zusammenhang jegliche Haftung ab. Änderungen der allgemeinen Geschäftsbedingungen bleiben vorbehalten. Gerichtsstand ist Beringen.

Zur Anwendung gelangt das schweizerische Recht.

Anmeldung Lehrgang 23/24 (Edition Sommer)

Hiermit melde ich mich an für den Fachlehrgang.

Dipl. Marketing Manager/in Communications & Events SLM

Vorname **Name**

Geburtsdatum

Privatadresse **Strasse, Nr.**

PLZ / Ort

Telefon P

Email P

Mobile

Firmenadresse **Firma**

Zusatz

Strasse, Nr.

PLZ / Ort

Telefon G

Email G

Aktuelle Funktion

Korrespondenz an **Privatadresse** **Firmenadresse**
Rechnung an **Privatadresse** **Firmenadresse**

Zahlung **Einmalzahlung** **Ratenzahlung**

Datum

Unterschrift

Mit der Unterschrift gilt die Anmeldung als definitiv und die AGB sind vom Teilnehmer akzeptiert (ab Seite 21 oder unter www.swiss-slm.ch). Formular bitte vollständig ausfüllen, scannen und per E-mail an die Schulleitung senden: alexander.haag@swiss-slm.ch

Impressum

Veranstalter | Herausgeber | Redaktion | Copyright

Swiss SLM
Alexander Haag
Schaffhauserstrasse 11
CH-8222 Beringen

Tel. +41 76 425 71 71
alexander.haag@swiss-slm.ch

www.swiss-slm.ch

Schulungsräumlichkeiten in Winterthur
in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof

eduQua-zertifiziertes Bildungsinstitut



Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen
Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue
Certificato svizzero di qualità per istituzioni di formazione continua

SLM Partner

