

Inhalt

| Lektion | Seite |
|--|-------|
| 1 Leute, Berufe, Tätigkeiten | 9–20 |
| 2 Eine Tätigkeit beschreiben | 21–32 |
| «Wäre das so etwas wie ein Sachbearbeiter?» | |
| 3 Unternehmensorganisation: | |
| Verantwortungsbereiche und Funktionen | 33–42 |

Wichtige Zielaktivitäten

- sich vorstellen:
die Ausbildung, den beruflichen Werdegang, die Berufstätigkeit, die Zuständigkeits- und Aufgabenbereiche im Unternehmen erläutern
- Anforderungen beschreiben
- ein Vorstellungsgespräch vorbereiten und führen

Fachwortschatz

- Berufs- und Tätigkeitsprofile im kaufmännischen Bereich
- Ausbildungsinhalte und -anforderungen
- Aufbauorganisationen von Unternehmen

Gespräche und Besprechungen

- Vorstellung von Berufstätigen
- Gespräch vor einer Bewerbung

Texte und Grafiken

- Beschreibung von Ausbildungsinhalten
- Tätigkeits- und Anforderungsprofil
- Fragebogen
- Schema zu Aufbauorganisationen

Videos

- FAZ:
«Erfolgreich bewerben»
- RUHRKOHL AG:
«Unternehmensleitbild»

| Lektion | Seite |
|--|-------|
| 4 Unternehmenspräsentation | 43–52 |
| 5 Eine Unternehmenspräsentation vorbereiten | 53–64 |
| «Wir ziehen alle Register!» | |
| 6 Corporate Identity | 65–74 |

Wichtige Zielaktivitäten

- Kenndaten von Unternehmen darstellen und auswerten
- Marktentwicklungen beschreiben
- Unternehmenspräsentation: Instrumente und Strategien erörtern
- Unternehmensziele und Unternehmensleitbilder erläutern

Fachwortschatz

- Kenndaten zu Unternehmen: Größe, Rechtsform, Branche, Tätigkeit, Produkt, Umsatz ...
- Marktentwicklungen
- Unternehmenskultur
- Instrumente der Unternehmenskommunikation

Gespräche und Besprechungen

- Planungsbesprechung
- Gespräch über Geschäftsanbahnung

Texte und Grafiken

- Statistik
- Unternehmensporträt
- Jahresbericht (Einleitung)
- Gesprächsprotokoll
- Pressemitteilung
- Fachliteratur

Videos

- MANNESMANN AG: «Power of Change»
- KBV: «Bad Krozingen»
- VIAG: «Portfolio – das VIAG-TV-Journal»
- RUHRKOHL AG: «Unternehmensleitbild»

| Lektion | Seite |
|---|--------|
| 7 Messeprofile | 75–84 |
| 8 Einen Messebesuch planen | 85–92 |
| «... viel Zeit für persönliche Gespräche mit Kollegen und Lieferanten.» | |
| 9 Messegespräche führen | 93–102 |
| «... erwarten wir den Besuch Ihres Fachberaters.» | |

Wichtige Zielaktivitäten

- Kenndaten von Messen auswerten
- Messeprofile erläutern und vergleichen
- Messeziele für Besucher beschreiben und werten
- Messegespräche vereinbaren und führen
- über einen Messebesuch berichten

Fachwortschatz

- Kenndaten von Messen
- Besucherziele
- Standortfaktoren
- Geschäftsanbahnung
- Produktinformationen

Gespräche und Besprechungen

- Messegespräche

Texte und Grafiken

- Fallbeispiel
- Messeprofil
- Messekatalog
- Fachzeitschrift
- Fachliteratur
- Checkliste

Videos

- AUMA:
«Messen made in Germany»
- KÖLN MESSE:
«See you in Cologne»
- JACKSTÄDT:
Unternehmensporträt

| Lektion | Seite |
|---|---------|
| 10 Auftragsabwicklung | 103–114 |
| 11 Ein Angebot erstellen | 115–124 |
| «... und bitten um Ihre Auftragsbestätigung.» | |
| 12 Über ein Angebot verhandeln | 125–134 |
| «Da kommen wir Ihnen gerne entgegen!» | |

Wichtige Zielaktivitäten

- eine Auftragsabwicklung erläutern
- eine Anfrage auswerten
- ein Angebot erstellen
- über Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen verhandeln
- eine Kundenbeschwerde behandeln

Fachwortschatz

- Anfrage, Angebot, Auftrag
- Auftragsabwicklung
- Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Kaufverträge

| Lektion | Seite |
|--|---------|
| 13 Vertriebswege und Vertriebspartner | 135–148 |
| 14 Einen Vertriebspartner suchen | 149–158 |
| «Eine Geschäftsverbindung ist zulässig!» | |
| 15 Einen Vertriebspartner auswählen | 159–170 |
| «Es müssen beide gewinnen!» | |

Wichtige Zielaktivitäten

- Absatzwege beschreiben und vergleichen
- Vertriebsstrategien erläutern und werten
- über den Eintritt in einen neuen Markt entscheiden
- ein Beratungsangebot nutzen
- einen Vertriebspartner auswählen
- ein Gespräch mit einem Vertriebspartner vorbereiten und führen

Fachwortschatz

- Absatz-, Vertriebswege
- Absatzmittler, Vertriebspartner
- Kenndaten von Unternehmen
- Auswahlkriterien für Vertriebspartner
- vertragliche Regelungen (Handelsvertretung)

| | Seite |
|--|-------|
| Vorwort | 4 |
| Lektionen 1–15 | 9–170 |
| Kleines Lexikon Gesprächsstrategien | 171 |
| Prüfung Wirtschaftsdeutsch International – Übungstest | 175 |
| Quellenverzeichnis | 184 |