

## Das Modellunternehmen BE Partners KG \_\_\_\_\_ 5

### Lernfeld 5

#### Kunden akquirieren und binden

LS 56	Sekundärforschung betreiben	14
LS 57	Primärforschung betreiben und Fragebogen gestalten	22
LS 58	Eine Marktsituation anhand der Preisbildung im Modell beurteilen	30
LS 59	Kundenorientierung verwirklichen	37
LS 60	Marketingziele festlegen und Marketingstrategien entwickeln	43
LS 61	Produkt- und Sortimentspolitik gestalten	49
LS 62	Einen Preis für eine Leistung festlegen	54
LS 63	Absatzwege sinnvoll bestimmen	62
LS 64	Eine Werbemaßnahme planen	65
LS 65	Einen Werbebrief und andere Werbemittel gestalten	74
LS 66	Winning customers with sales letters	75
LS 67	Die Grenzen der Werbung respektieren	78
LS 68	Werbeerfolgskontrolle durchführen und weitere Maßnahmen der Kommunikationspolitik vorschlagen	85
LS 69	Einen Unternehmensauftritt in einem sozialen Netzwerk gestalten und pflegen	89
	Selbsteinschätzungsbogen	95

### Lernfeld 6

#### Werteströme erfassen und beurteilen

LS 70	Grundlagen der Finanzbuchhaltung	98
LS 71	Eine Inventur durchführen – die BE Partners KG wird auf den Kopf gestellt ...	106
LS 72	Wertveränderungen auf Bestandskonten dokumentieren	113
LS 73	Wertveränderungen auf Erfolgskonten dokumentieren	120
LS 74	Die Buchführung organisieren	128
LS 75	Die Umsatzsteuer berücksichtigen – damit der Staat sein Geld bekommt!	136
LS 76	Besondere Buchungen im Beschaffungsbereich durchführen	142
LS 77	Besondere Buchungen im Absatzbereich durchführen	150
LS 78	Eine Finanzierungsentscheidung treffen	155
LS 79	Das Geschäftsjahr geht zu Ende – wie erfolgreich war es?	161
LS 80	Vermögen und Schulden der BE Partners KG ermitteln	167
LS 81	Sachanlagen verlieren an Wert – jetzt investieren oder noch warten?	172
LS 82	Die Bestände im Lager verändern sich ...	177
	Selbsteinschätzungsbogen	182

### Lernfeld 7

#### Gesprächssituationen gestalten

LS 83	Mit Geschäftspartnern telefonieren	184
LS 84	Mit Geschäftspartnern aus fremden Kulturkreisen umgehen	190
LS 85	Grundlagen der Kommunikation präsentieren	195
LS 86	Bedürfnisse, Erwartungen, Emotionen in Gesprächen berücksichtigen	199
LS 87	Beratungsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten	204
LS 88	Reklamationsgespräche führen	209
LS 89	Konflikte vermeiden und bestehende Konflikte in Gesprächen lösen	215
LS 90	Dealing with complaints	223
	Selbsteinschätzungsbogen	227

## Lernfeld 8

### Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen

LS 91	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft erkennen	228
LS 92	Den derzeitigen Personalbestand analysieren	232
LS 93	Den zukünftigen Personalbedarf planen	240
LS 94	Personal beschaffen – Stellenanzeigen formulieren	248
LS 95	Advertising a job	252
LS 96	Die Personalauswahl organisieren und durchführen	256
LS 97	Personal einstellen und Arbeitsverträge schließen	272
LS 98	Personal einführen, betreuen und verwalten	279
LS 99	Formen des betrieblichen Entgelts unterscheiden	289
LS 100	Lohn- und Gehaltsabrechnungen durchführen	292
LS 101	Personal fördern und Mitarbeiter motivieren	305
LS 102	Arbeitszeugnisse erstellen und Personal beurteilen	310
LS 103	Arbeitsverhältnisse beenden	316
	Selbsteinschätzungsbogen	327