

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 Selbsteinschätzungsbogen	89 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 ... Selbsteinschätzungsbogen	177 182

Lernfeld 7

Gesprächssituationen gestalten

LS 83 Mit Geschäftspartnern telefonieren	184
LS 84 Mit Geschäftspartnern aus fremden Kulturräumen 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 Selbsteinschätzungsbogen	223 227

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