

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	Das Kassenbuch führen	98
LS 71	Wertpositionen im Unternehmen identifizieren	105
LS 72	Wertströme im Unternehmen erkennen und dokumentieren	116
LS 73	Zahlungs- und Finanzmittel überwachen	125
LS 74	Die Umsatzsteuer berücksichtigen – damit der Staat sein Geld bekommt!	133
LS 75	Besondere Buchungen im Beschaffungsbereich durchführen	139
LS 76	Besondere Buchungen im Absatzbereich durchführen	148
LS 77	Eine Finanzierungsentscheidung treffen	153
LS 78	Das Geschäftsjahr geht zu Ende – wie erfolgreich war es?	159
LS 79	Vermögen und Schulden der BE Partners KG ermitteln	165
LS 80	Sachanlagen verlieren an Wert – jetzt investieren oder noch warten?	170
LS 81	Die Bestände im Lager verändern sich ...	175
LS 82	Eine Inventur durchführen – die BE Partners KG wird auf den Kopf gestellt ...	180
	Selbsteinschätzungsbogen	188

Lernfeld 7

Gesprächssituationen gestalten

LS 83	Mit Geschäftspartnern telefonieren	190
LS 84	Mit Geschäftspartnern aus fremden Kulturkreisen umgehen	196
LS 85	Grundlagen der Kommunikation präsentieren	201
LS 86	Bedürfnisse, Erwartungen, Emotionen in Gesprächen berücksichtigen	205
LS 87	Beratungsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten	210
LS 88	Reklamationsgespräche führen	215
LS 89	Konflikte vermeiden und bestehende Konflikte in Gesprächen lösen	221
LS 90	Dealing with complaints	229
	Selbsteinschätzungsbogen	233

Lernfeld 8

Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen

LS 91	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft erkennen	234
LS 92	Den derzeitigen Personalbestand analysieren	238
LS 93	Den zukünftigen Personalbedarf planen	246
LS 94	Personal beschaffen – Stellenanzeigen formulieren	254
LS 95	Advertising a job	258
LS 96	Die Personalauswahl organisieren und durchführen	262
LS 97	Personal einstellen und Arbeitsverträge schließen	278
LS 98	Personal einführen, betreuen und verwalten	285
LS 99	Formen des betrieblichen Entgelts unterscheiden	295
LS 100	Lohn- und Gehaltsabrechnungen durchführen	298
LS 101	Personal fördern und Mitarbeiter motivieren	311
LS 102	Arbeitszeugnisse erstellen und Personal beurteilen	316
LS 103	Arbeitsverhältnisse beenden	322
	Selbsteinschätzungsbogen	333