

**Das Modellunternehmen BE Partners KG****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 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 ... Selbsteinschätzungsbogen	180 188

**Lernfeld 7****Gesprächssituationen gestalten**

LS 83 Mit Geschäftspartnern telefonieren	190
LS 84 Mit Geschäftspartnern aus fremden Kulturräumen 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 Selbsteinschätzungsbogen	229 233

## 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