

**Modul 01: Projektmanagement und Präsentationstechniken Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Grundlagen Projektmanagement**

- Was ist ein Projekt (Kriterien)?
- Geschäftsprozesse und Projektprozesse
- Woran wird der Projekterfolg gemessen (Kritische Erfolgsfaktoren, Projektziele)?
- Rollen in Projekten: Anforderungen an Projektleiter, -mitarbeiter und Auftraggeber
- Grundformen der Projektorganisation
- Was gehört zum Projekt, was nicht?
- Ressourcenplanung und Kostenbudgetierung
- Kommunikationsmanagement
- Was sind Projektrisiken?
- Projektdokumentation
- Projektsteuerung
- Projektcontrolling
- Professioneller Projektabschluss

**b) MS Project**

**Einführung in das Projektmanagement**

**Erstellen/Einstellen allgemeiner Projektdaten**

- Optionen
- Kalender
- Projektparameter

**Einstellen/Anpassen des Projektplans**

- Eingabe von Vorgängen (Vorgangsarten), Erstellen eines Netzplans
- Gestalten und Nutzen von Ansichten, Tabellen, Filtern
- Gestaltung der Druckausgabe

**Arbeiten mit Ressourcen**

- Eingabe von Ressourcen
- Zuweisung von Ressourcen
- Überwachung der Ressourcenauslastung
- Kapazitätsabgleich

**Modul 01: Projektmanagement und Präsentationstechniken    Dauer: 4 Wochen  
(Fortsetzung)**

**Modulinhalte:**

**b) MS Project (Fortsetzung)**

**Projektverwaltung und Fortschrittsüberwachung**

- Speichern und Darstellen des Basisplans
- Fortschrittserfassung, Soll-Ist-Vergleich
- Anpassung des Projektplans / ggf. Basisplans
- Projektabschluss

**c) Fallstudie „Projekte managen“**

Ein Projekt mit all seinen Phasen – von der Initialisierung, Planung, Durchführung, Überwachung & Steuerung bis zum Abschluss – vollständig durchlaufen. Die Teilnehmer sind mit Zeitdruck, unvollständigen Informationen, nicht vorhersehbaren Ereignissen und Teamprozessen konfrontiert. Sie erleben alle Herausforderungen modernen Projekt-Managements:

- Wie überzeugend ist der Business Case?
- Wie gut ist die Qualität unserer Planung?
- Wie wird effizient gesteuert?
- Wie werden gute Statusmeetings vorbereitet und durchgeführt?
- Sind alle Risiken berücksichtigt worden?
- Wird der Termin- und Kostenplan eingehalten?
- Wie geht das Team mit Änderungen und neuen Rahmenbedingungen um?
- Was sind Lernerfahrungen für Folgeprojekte?

**Modul 02: Managementtechniken, Zeitmanagement,  
Reporting**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Managementtechniken**

*Ansätze*

Traditionelle, moderne, Motivations-, Führungsansätze, Produktionsfaktor-,  
Entscheidungs- und Systemansatz

*Führungsinstrumente*

Führungsstile  
Führungstechniken („Management-by-Ansätze“)  
Führungsmittel: Information, Kommunikation, Beurteilung, Motivation

*Leitung*

Zentrale Aufgaben und Entscheidungen von:  
Unternehmensleitung  
Bereichsleitung  
Gruppenleitung

*Führungsprozess*

Zielsetzung: Beziehungen zwischen Zielen, Zielränge  
und Zielkonkretisierungen,  
strategische, taktische und operative Planung,  
Realisierungsebenen, -funktionen, -störungen  
Kontrolle: Arten und Vorgehensweisen

*Führungsstrategie*

Situationsanalyse, Vorstellungen, Strategieentwürfe

**b) Zeitmanagement**

Grundgedanken zur Zeit  
Individuelle Zeittypen  
Zeitdiebe und ihre Abwehr  
ABC-Analyse, Eisenhower-Schema, Pareto-Prinzip  
Terminierung und Prioritätensetzung  
Nein-Sagen und Delegation  
To-do bzw. Master-Liste  
Zeitmanagementsysteme  
Zeitmanagement mit Hilfe der EDV  
Work-Life-Balance

**c) Reporting**

Objekte, Merkmale und Wertgrößen  
Gruppierung und Verdichtung  
Einbeziehung der Planung  
IST-Analyse

**Modul 03: Marketing / Vertrieb / Öffentlichkeitsarbeit /  
Internetrecht**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Marketing**

- Grundlagen des Marketings
- Aspekte des strategischen Marketings
- Instrumente des Marketing-Mix
- Ziele und Methoden der Marktforschung
- Nutzung „Neuer Medien“ für Produkt- und Marktforschung
- Marketing und Vertrieb in der täglichen Praxis
- Marketing-Controlling

**b) Vertrieb**

- Verkaufsmethoden
- Erfolgreicher Kundendialog
- Gesprächs- und Verhandlungstechniken
- Visualisierung im Verkaufsgespräch
- Neukundengewinnung
- Beziehungsmanagement
- Umgang mit schwierigen Kundensituationen
- Kundenmotive, Kundennutzen, Kunden-/Besuchsplanung
- Preisgespräche / Argumentation
- Abschlusstechniken
- Reklamationsbehandlung
- Telefontraining

**c) Öffentlichkeitsarbeit**

- Grundlagen der Öffentlichkeitsarbeit
- Öffentlichkeitsarbeit im Unternehmen
- Medien als wesentliche Multiplikatoren: Charakteristika und Reichweiten
- Instrumente der Öffentlichkeitsarbeit
- Krisen-PR
- Erfolgsmessung von PR-Maßnahmen

**Modul 03: Marketing / Vertrieb / Öffentlichkeitsarbeit /  
Internetrecht (Fortsetzung)**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**d) Internetrecht**

- Allgemeine Vorschriften
- Regulierung von TK-Dienstleistungen
- Entgeltregulierung
- Offener Netzzugang und Zusammenschaltung
- Kundenschutz
- Zulassungen, Sendeanlagen
- Regulierungsbehörde
- Fernmeldegeheimnis, Datenschutz, Sicherung
- Straf- und Bußgeldvorschriften
- Übergangs- und Schlussvorschriften

**Modul 04: Online Marketing**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

- Was versteht man unter Online Marketing?
- Entwicklung einer Online Marketing-Strategie
- Conversion Optimierung
- Einbindung von SEO im Online Marketing-Kontext
- Search Engine Marketing
- Affiliate Marketing
- Display Marketing
- E-Mail Marketing
- Social Media Marketing
- Mobile Marketing
- Welche Tools für Web Analytics gibt es?
- Online Marketing-Recht

**Modul 05: Personalentwicklung, -führung und Arbeitsrecht Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Personalentwicklung, -führung**

- Neue Entwicklungen im Personalmanagement
- Bestandteile eines effizienten Personalmanagements
- Kernaussagen des HR Management-Ansatzes
- Strategische Erfolgsfaktoren
- Organisation der Personalarbeit
- Anforderungen an Fachvorgesetzte / Mitarbeiter der Personalabteilung
- Verhältnis von Unternehmenspolitik zu Corporate Identity
- Unternehmensleitbild
- Führungsgrundsätze
- Personalentwicklung

**b) Arbeitsrecht**

- Abgrenzung der einzelnen Rechtsgebiete
- Arbeitsrecht als Teil des Zivilrechts
- Der Arbeitsvertrag
- Beginn des Arbeitsverhältnisses
- Arten von Arbeitsverhältnissen
- Möglicher Inhalt eines Arbeitsvertrags
- Tarifvertragliche Regelungen
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses



BILDUNGS-  
PARTNER

**Modulare Qualifizierung für  
Akademiker/-innen und Führungskräfte  
BKZ 71403-118**



**Modul 06: SAP Basisqualifizierung**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) SAP Überblick**

- Überblick über SAP und die SAP Produkte und Lösungen
- Navigation
- Grundlegende Konzepte (Transaktionen, Reports, Listen, Batchverarbeitung)
- Ausgabe: Drucken
- Online-Hilfe
- Geschäftsprozesse in der SAP Business Suite
- SAP Lösungen für kleinere und mittelständische Unternehmen
- SAP BusinessObjects
- SAP NetWeaver
- SAP Services

**b) Prozesse in der Materialwirtschaft (oder alternativ c))**

- Grundlagen der Beschaffung
- Stammdaten (Material, Lieferant)
- Beschaffungsprozess für Lagermaterial
- Beschaffungsprozess für Verbrauchsmaterialien
- Beschaffungsprozess für externe Dienstleistungen
- Automatisierter Beschaffungsprozess
- Auswertungen in der Materialwirtschaft (Überblick)
- Ausblick: Portalrolle für Einkäufer und Self-Service-Procurement

**c) Prozesse im Vertrieb (oder alternativ b))**

- Organisationsstrukturen im Vertrieb
- Arbeiten mit Kunden- und Materialstammdaten im Vertrieb
- Überblick Prozesskette Kundenauftragsabwicklung
- Vorverkaufsaktivitäten, Auftragsbearbeitung, Beschaffung, Lieferung, Fakturierung, Zahlung
- Einführung in die Preisfindung im Vertrieb
- Einführung in die Verfügbarkeitsprüfung
- Vertriebsabwicklung mit Kundeneinzelfertigung
- Gutschrift- und Retourenabwicklung
- Einführung ins Vertriebsreporting
- Ausblick auf die Tools zur Systemeinführung



**Modul 07: BWL / VWL / Führungstechniken**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Betriebswirtschaftliche Grundlagen**

- Unternehmensformen
- Rechnungswesen / Kosten- und Leistungsrechnung
- Controlling
- Material-, Produktions- und Absatzwirtschaft
- Finanzierung, Investition und Steuern

**b) Volkswirtschaftliche Grundlagen**

- Wirtschaftssysteme und Koordinationsmechanismen
- Wirtschaftskreisläufe
- Märkte und Preisbildung
- Konjunktur- und Wirtschaftspolitik

**c) Vorbereitung zum europäischen Wirtschaftsführerschein (EBC\*L) Stufe A**

- **Modul 1:** Bilanzierung  
Die Bilanz  
Die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)  
Doppelte Buchführung  
Spezielle Bilanzelemente  
Einnahmen-/Ausgabenrechnung
- **Modul 2:** Kennzahlen  
Kennzahlen der GuV  
Rentabilität  
Kapitalverteilung  
Cash Flow  
Liquidität  
Produktivität
- **Modul 3:** Kostenrechnung  
Grundbegriffe der Kostenrechnung  
Voll- und Teilkostenrechnung  
Kostenstellenrechnung  
Profitcenter-Rechnung  
Preise
- **Modul 4:** Gesellschaftsrecht  
Kaufmannseigenschaft  
Rechtsformen  
Unternehmenszusammenschlüsse  
Firma  
Vertretungsbefugnis  
Handelsregister

**Modul 07: BWL / VWL / Führungstechniken (Fortsetzung)      Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**d) Diverse Führungsstile und Führungsverhalten**

- Arten von Führungsstilen
- Situative Anwendung von Führungsstilen
- Zielorientiertes Führungsverhalten

**e) Führen von Gruppen unter gruppenpsychologischen Aspekten**

- Kooperation und Wettbewerb
- Gruppendynamische und –psychologische Aspekte

**f) Zielorientiertes Führen von Mitarbeitern**

- Persönlichkeitsprofile von Führungskräften
- Zielorientierter Einsatz von Führungsmitteln und -methoden



BILDUNGS-  
PARTNER

**Modulare Qualifizierung für  
Akademiker/-innen und Führungskräfte  
BKZ 71403-118**



**Modul 08: Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**a) Kosten- und Leistungsrechnung**

- Das betriebliche Rechnungswesen im Überblick
- Die Erfolgsrechnung als Basis der Kostenrechnung
- Begriffsdefinitionen und Ziele der Kostenrechnung
- Abgrenzung betriebsfremder und betrieblicher Aktivitäten unter Berücksichtigung verschiedener Systeme des Rechnungswesens
- Kostenentwicklung und Kostenarten
- Grundlagen der Vollkostenrechnung: Betriebsabrechnungsbogen, Zuschlagskalkulation
- Äquivalenzziffernkalkulation, Divisionskalkulation
- Grundlagen der Teilkostenrechnung: Deckungsbeitrag, Sortimentsoptimierung
- Vergleich und Kombination von Voll- und Teilkostenrechnung
- Plankostenrechnung als Kontroll- und Steuerungsinstrument
- Idee und Grundlagen der Prozesskostenrechnung
- Fallstudien zur Vertiefung

**b) Controlling**

- Notwendigkeit und Entstehung des Controlling
- Begriffsdefinitionen und Abgrenzung zur Kosten- und Leistungsrechnung
- Aktionsfelder, Befugnisse und Organisation des Controlling
- Zielsystematik und Berichtswesen
- Das Controlling als Regelkreis
- Der Werkzeugkasten des Controlling
- Kostenrechnung als Basis des Controlling
- Kennzahlensysteme des Controlling
- Grundlagen der Jahresabschlussanalyse
- Methoden des funktionspezifischen Controllings (Personalcontrolling, Produktcontrolling, Einkaufscontrolling)
- Systematische Methoden der Entscheidungsfindung
- Einführung in das Balanced-Scorecard-Verfahren
- Erstellen von Controllingberichten und Vorbereiten von Entscheidungen
- Statistik und Archivierung
- Fallstudien zur Vertiefung

**Modul 09: Social Media**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**Grundlagen Social Media**

- Einführung in die Social Media Landschaft
- Nutzen und Ziele von Social Media
- Die wichtigsten Netzwerke und Werkzeuge im Social Web
- Aufbau, Organisation und Moderation von Social Media Plattformen
- Verhaltensregeln, Gesetzmäßigkeiten und Stolperfallen in Social Networks
- Kommunikationsprinzipien im Social Web
  - Text
  - Bild
  - Video
- Relevante Plattformen
  - Xing
  - Facebook
  - StudiVZ
  - Google +
  - Corporate Blogs

**Marketing- und Kommunikation**

- Kommunikationsstrategien
- Social Media im Marketingmix
- Strategien im Web 2.0
- Anforderungen an Prozesse und Mitarbeiter
- Selbstmarketing

**Umsetzung**

- Zeitmanagement
- Texten in Social Media Netzwerken
- Technische Integration
  - HTML
  - Flash

**Rechtliche Rahmenbedingungen**

- Urheberrecht
- Transparenz im Bereich Datenschutz
- Weitergabe von Nutzerdaten
- Eigentum der Inhalte
- Veröffentlichung von Nutzerdaten
- Haftung für Daten und Inhalte
- Sicherung der Nutzerdaten
- Werbung
- Nutzungsbedingungen
- Beendigung des Nutzungsverhältnisses

- Datenschutzaudit und Zertifizierung

### **Reputationsmanagement**

- Internet-Monitoring
- Social-Media-Monitoring
- Analyse und Bewertung von Web-Inhalten
- Aktualisierung von Google-Suchergebnissen
- Online-PR
- Krisen-PR
- Tools
- Umgang mit Kritik

### **Controlling von Social Media**

- Social Media Kampagnen
- Auswirkungen von Social Media auf Suchmaschinen
- Rahmendaten
- Definition von quantitativen und qualitativen Kennzahlen
- Reporting
- Tools

### **Abschlussarbeit**

Die Abschlussarbeit wird als Projektarbeit durchgeführt und kann als Einzel- oder Gruppenarbeit angefertigt werden. Sie wählen Ihr Thema in Abstimmung mit den Dozenten und Ihrem Team.

**Modul 10: Business English**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

**Einstufungstest B1**

**Using English in communication**

- Writing concise and proper E-Mails
- Using the telephone in business effectively
- Familiarizing themselves with internal and external business communication
- Making and answering enquiries and offers

**Building Business English vocabulary**

- Interpreting Business idioms and commonly used business terms
- Introduction to and using Incoterms
- Tailoring the use of English in different situations, i.e. meetings, interviews and trade

**Introducing small talk within business situations through role play and group work**

- Business functions
- Socializing after work
- Business conversations

**Studying different business cultures and practices**

- Do's and don't's of different business cultures

**Abschlusstest TOEIC**

In einem akkreditierten Prüfungscenter mit zertifizierten Trainern

**Modulare Qualifizierung für  
Akademiker/-innen und Führungskräfte  
BKZ 71403-118**



**Modul 11: Betriebspraktikum**

**Dauer: 4 Wochen**

**Modulinhalte:**

Abhängig vom gewählten Betrieb und der Art des Betriebspraktikums.