



Unternehmerschule – Lehrplan und Tagesplanung für 10 Schultage

Modul I Führungsfähigkeit

1. Grundlagen	2. Personalführung	3. Management
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ihr Unternehmensprofil 2. Berufsbild und Persönlichkeit 3. Der Führungsvorgang 4. Unternehmenssteuerung 5. Businessplan 6. Externes Engagement 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Personalwesen und Produktivität 2. Personalplanung und Entwicklung 3. Stellenbeschreibung und Vertrag 4. Innerbetriebliche Kommunikation 5. Motivation, Leistung, Entlohnung 6. Besonderheiten im Arbeitsverhältnis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Büro- und Arbeitsorganisation 2. Zeitmanagement 3. Zielmanagement 4. Notfallplan 5. Für- und Vorsorge-Maßnahmen 6. Interdisziplinäre Kooperation

Modul II Leistungsfähigkeit

4. Finanzwesen	5. Kennzahlen	6. Finanzplanung
<ol style="list-style-type: none"> 1. Buchführung, Kontenplan 2. BWA 3. Bilanz/-Analyse, GuV 4. Fördermittel und Zuschüsse 5. BASEL III, Rating 6. Finanzierung, Planrechnungen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kostenrechnung 2. Kennzahlen 3. Return on Investment 4. Kosten/Leistungskontrolle 5. Controlling 6. Forderungen und Liquidität 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investitionsmanagement 2. Kalkulation 3. Stundenverrechnungssätze 4. Businessplan 5. Bankgespräch 6. Balance Score Card

Modul III Wettbewerbsfähigkeit

7. Markt	8. Vermarktung	9. Kunden	10. Medien
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wirtschaftlicher Erfolg 2. Wege zu mehr Umsatz 3. Marktpotenzial 4. Marktsegment 5. Wettbewerb 6. Zielsetzung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verkaufsstrategie 2. Vertriebstrichter 3. Hürden im Vertrieb 4. Vertriebscontrolling 5. Presse u. Öffentlichkeit 6. Externe Unterstützung 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kundenorientierung 2. Kundenprofil 3. Kundenzufriedenheit 4. Marketingkonzept 5. Werbung 6. Verkaufsgespräch 	<ol style="list-style-type: none"> 1. IT -Strategie 2. Zielgruppen 3. Hilfsmittel 4. Social Networks 5. Statistik 6. Steuerung