



**Unternehmerschule – Lehrplan und Tagesplanung für 10 Schultage**

**Modul I Führungsfähigkeit**

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

**Modul II Leistungsfähigkeit**

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

**Modul III Wettbewerbsfähigkeit**

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

Veranstaltungen jeweils ganztägig, samstags von 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Netzwerk Integrierte Wirtschaftsförderung NIW, Witterschlicker Allee 305a, 53125 Bonn-Röttgen

Ansprechpartner und weitere Informationen: Peter Müller, Tel. 0228-9489650. Fax: 0228 - 9480072. E-Mail: niw.mueller@yahoo.de

www.netzwerk-niw.de