

Unternehmerschule: Lehrplan

Modul 1: Führungsfähigkeit

Bausteine	Führungs- und Entscheidungshilfen	Personalplanung Personalführung	Selbstmanagement
vormittags	Grundsätze, Persönlichkeit und Führung, Management-Regelkreis	Information, Kommunikation, Führungsstil, Personalsuche -auswahl, -qualifizierung	Büro- und Arbeitsorganisation, Zeitmanagement, Zielmanagement
nachmittags	Unternehmens-Steuerungssystem, Strategie, Businessplan, Informationstechnologie	Motivation, Leistung, Entlohnung, System für Personalplanung und -führung	Notfallplan, Möglichkeiten der Vorsorge, Absicherung der Beteiligten

Modul 2: Leistungsfähigkeit

Bausteine:	Finanzplanung	Kennzahlen	Kalkulation und Investition
vormittags	BWA, Bilanzen und Bilanzanalyse, GuV-Rechnung, Fördermittel	Produktivitäts- und Finanzkennzahlen, Kostenrechnung, ROI (Return on Investment)	Vor- und Nachkalkulation Integration in Businessplan
nachmittags	Rating nach Basel III, Finanzierung, operative Wirtschaftsplanung	Kosten- und Leistungskontrolle, Controlling, Forderungs- und Liquiditätsmanagement	Investitionsplanung und -rechnung Umsetzung in Wirtschaftsplan

Modul 3: Wettbewerbsfähigkeit

Bausteine	Markt und Wettbewerb	Marketing und Vertrieb	Kundengewinnung und Kundenbindung	Öffentlichkeitsarbeit Corporate Identity(CI), Zusammenarbeit mit externen Partnern
vormittags	Marktforschung Marktpotentiale Marktsegmente	Vermarktungsstrategie Marketingkonzept und Marketingbudget	Kundenorientierung Kundenklassifikation Kundensegmente Kundenprofil und Kundenwert	Werbung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsförderung, Logo, Imagebildung. Erarbeitung CI für eigenes Unternehmen
nachmittags	Wettbewerbsanalyse Strategie für Markteintritt, Strategie für Markterweiterung	Vertriebssystematik Vertriebstrichter Vertriebssteuerung	Kundenansprache Kundenzufriedenheit Neu- und Altkunden Service	Zusammenarbeit mit externen Partnern: öffentl. Institutionen, Verbände, Kammern, Banken, Steuerberatern u. ä.