



BERUFSKOLLEG OSTVEST
Technik | Wirtschaft | Informatik

Fachschule für Wirtschaft

Fachrichtung Betriebswirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft

Zusatzfach Personalwirtschaft

Modulhandbuch

Studienstruktur und Modulinhalte

(ab Schuljahr 2018/19)

Inhalt

	Seite
Vorwort	2
Studienstruktur	3
 Modulübersicht	
Teil 1: Fachrichtungsübergreifender Bereich	
Deutsch/Kommunikation	4
Fremdsprache Englisch	6
Volkswirtschaftslehre/Politik.....	10
Wirtschafts- und Arbeitsrecht.....	16
 Teil 2: Fachrichtungsbezogener Bereich	
Betriebswirtschaftslehre	20
Rechnungswesen	31
Wirtschaftsinformatik.....	39
Wirtschaftsmathematik/Statistik	41
Zusatzfach: Personalwirtschaft	45
Schwerpunktfach: Absatzwirtschaft	51
 Teil 3: Differenzierungsbereich	
Berufs- und Arbeitspädagogik (AdA-Kurs)	57
Selbstlernkurs Projektmanagement an der Fernuni Hagen	59
Selbstmanagement und –marketing	61

Vorwort

Das vorliegende Modulhandbuch dokumentiert die Studienstruktur der Fachschule für Wirtschaft in der Fachrichtung Betriebswirtschaft am Berufskolleg Ostvest in Datteln. Alle Modulbeschreibungen orientieren sich an den Vorgaben der Richtlinien und Lehrpläne zur Erprobung für die Fachschule für Wirtschaft, Fachrichtung Betriebswirtschaft¹. Sie werden kontinuierlich weiterentwickelt.

Mit der Erstellung des Modulhandbuchs sind zwei Intentionen verbunden. Zum ersten bildet das Modulhandbuch einen wesentlichen Bestandteil der didaktischen Jahresplanung der Fachschule für Wirtschaft. Es dient damit der verlässlichen Organisation des Bildungsganges. Es beinhaltet umfassende sowie transparente Informationen für Studierende und Lehrende, so dass es eine hilfreiche Grundlage für eine kontinuierliche Evaluation und Weiterentwicklung der Fachschule darstellt.

Zum zweiten dient das Modulhandbuch den Studierenden, die zusätzlich zum Abschluss des staatlich geprüften Betriebswirtes/der staatlich geprüften Betriebswirtin, den Abschluss des Bachelors-Studienganges an der FHM Bielefeld anstreben, die Möglichkeit zu prüfen, welche Module bzw. Inhalte bereits im Unterricht vermittelt worden sind und welche Inhalte ggf. zusätzlich erarbeitet werden müssen.

Qualifikationsprofil der Fachschule für Wirtschaft

Dieser Studiengang bietet Interessierten mit einer kaufmännischen Grundlagenausbildung gute Möglichkeiten, sich zu spezialisieren oder weiter zu qualifizieren. Dadurch können Aufstiegs- und Karrierechancen verbessert oder der Weg zur unternehmerischen Selbstständigkeit geschaffen werden.

Die Richtlinien und Lehrpläne NRW von 2014, führen über die zu erwerbenden Kompetenzen folgendes aus: „Fachschulen vermitteln erweiterte berufliche Fähigkeiten und Kenntnisse für Fachkräfte in der beruflichen Praxis. Studierende qualifizieren sich für übergreifende oder spezielle Aufgaben koordinierender, gestaltender, anleitender oder pädagogischer Art. Gelernt wird, komplexe Arbeiten selbstständig zu bewältigen, Entscheidungen zu treffen, ihre Umsetzung zu planen, sie durchzuführen und zu reflektieren, verantwortlich in aufgaben- und projektbezogenen Teams tätig zu werden, Führungsaufgaben in definierten Funktionsbereichen zu übernehmen.“

Im Sinne einer beruflichen Handlungskompetenz verfügen die Studierenden über ein breites Spektrum an Methoden zur Bearbeitung umfassender fachlicher und beruflicher Aufgaben- und Problemstellungen, sie arbeiten teamorientiert, auch in leitenden Funktionen und können komplexe Lösungen argumentativ gegenüber Fachleuten vertreten. Die Anforderungsstruktur ist durch Komplexität und häufige Veränderungen gekennzeichnet.

Aufgrund dieses Qualifikationsprofils sind die in der Fachschule vermittelten bzw. geförderten Kompetenzen der Niveaustufe sechs des DQR (Deutscher Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen)² zugeordnet. Das Qualifikationsprofil beschreibt hier eine Abschlussqualifikation, die das Qualifikationsergebnis eines dreijährigen Lern- und Arbeitsprozesses in der Fachschule für Wirtschaft zusammenfasst. Erst in der Gesamtheit aller Module und dem Fachschulexamen wird das Qualifikationsziel erreicht.

¹ Richtlinien und Lehrpläne zur Erprobung für die Fachschule für Wirtschaft, Fachrichtung Betriebswirtschaft, herausgegeben vom Ministerium für Schule und Weiterbildung des Landes Nordrhein-Westfalen 2014.

² Deutscher Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen verabschiedet vom Arbeitskreis Deutscher Qualifikationsrahmen (AK DQR) am 22. März 2011

Studienstruktur für den staatlich geprüften Betriebswirt / staatlich geprüfte Betriebswirtin am BKO
Schwerpunkt Absatz, Zusatzfach: Personalwirtschaft ab 2018/19

	Soll-Std.	Ist-Std.	+/-	1. Semester	2. Semester	3. Semester	4. Semester	5. Semester	6. Semester
I. Fachrichtungsübergreifender Bereich									
Deutsch/Kommunikation DK	80-160	120		DK I +40 SLP	DK II				
Englisch E	80-160	100		E I	E II +20 SLP				
Wirtschafts-/Arbeitsrecht WA	80-160	80						WA I	WA II
Volkswirtschaftslehre / Politik VWL	80-160	120		VWL I + VWL-Sa III	VWL II				
II. Fachrichtungsbezogener Bereich									
Betriebswirtschaftsl. BWL	400-480	400		BWL I	BWL II +40 SLP (PM)	BWL III +20 SLP	BWL Sa IV +20 SLP	BWL V + BWL-Sa VI +20 SLP	BWL VII +20 SLP
Rechnungswesen RW	160-240	220				RW I +40 SLP	RW II	RW III +20 SLP	RW IV
Wirtschaftsmathematik/Statistik WM	120-240	220		WM I	WM II	WM III	WM IV +20 SLP		WM-Sa IV
Wirtschaftsinformatik WIN	120-200	160		WIN I	WIN II	WIN III	WIN IV		
Personalwirtschaft PW (ZF)	120-200	160					PW I +20 SLP	PW II	PW III +20 SLP
Absatzwirtschaft AW (SF)	320-480	380				AW I (2) +40 Vorprojekt	AW II (2)	AW III (2) +20 SLP	AW IV (2)
Projektarbeit PA	160-320	320					PA (320)		
III. Differenzierungsbereich		2340	0						
Selbstmanagement/ -marketing		60			SMM +20 SLP				
Berufs- /Arbeitspädagogik		60				AdA +20 SLP			
∑ Unterrichtsstunden	2 400	2400	1680	280	280	280	280	280	280
			720	40	80	120	220	220	40

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



DK I und II	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. / 2. Semester	alle	Management Soft Skills teilweise	RM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<ul style="list-style-type: none"> • Teamfähigkeit • Kommunikationsfähigkeit • Kreativität • Fähigkeit, Problemlösetechniken bewusst einzusetzen • Kritikfähigkeit • systemisches, vernetzendes Denken • Verantwortungsbewusstsein • Gestaltungsfähigkeit • Handlungsfähigkeit • ggf. Studierfähigkeit
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Mündliche Kommunikation aufnehmen und gestalten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationsmodelle, z. B. das 4-Seiten-Modell • Gesprächsregeln und –ablauf insbesondere bei Vorstellungsgesprächen, Beurteilungsgesprächen und Kritik- und Konfliktgesprächen • Ich-Botschaften, aktives Zuhören • Gesprächsstörer, Gesprächsförderer • Beurteilungsfehler kennen und berücksichtigen • Konfliktdarstellung und –erklärung z. B. mit der Transaktionsanalyse • Umgang mit schwierigen Teilnehmerinnen/Teilnehmern • Diskussionsregeln • Fragearten, Fragetechniken • Moderationstechniken, z. B. Arbeitsvorhaben clustern und in to-do-Listen umsetzen • Gliederung von Kurzvorträgen und Redebeiträgen • Teamabläufe und –strukturen • Arbeitsgruppensitzungen planen, vorbereiten und durchführen • männlicher / weiblicher Kommunikationsstil <p>Informationen verarbeiten und aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationen aus Texten, Internet und Bibliotheken beschaffen • Lesetechnik • Exzerpieren und Strukturieren z. B. mit mind-maps • Zitierweise <p>Texte erstellen und präsentieren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kreativitätsmethoden • Visualisierungstechniken • Medieneinsatz • Präsentationen vorbereiten, planen, gestalten und bewerten • Darstellende Texte, z. B. Gebrauchsanleitungen • Protokolle und Berichte • Projektdokumentationen
----------------	---

	<p>Verstehen, Beschreiben, Bewerten von Texten und Medien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inhaltliche und formale Gestaltung von Geschäftsbriefen • Sprachliche Mittel der Werbung • Sprachliche Mittel und Funktion von darstellenden und werbenden Texten: Stellenbeschreibung, Stellenanzeige, Zeugnis, Bewerbung, Lebenslauf • Rhetorische Figuren • Grundlagen der Rhetorik • Fachsprache verstehen und anwenden • Analyse literarischer Texte <ul style="list-style-type: none"> – Bauformen epischen Erzählens – Geschlechtergerechte Sprache <p>Interessen vertreten und verhandeln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau von Argumenten, Argumentationstechniken • Verhandlungstechniken • Stressfaktoren und –abbau
Lehr-/Lernformen	Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Präsentationen
Leistungsnachweis	Präsentation, Klausur für Betriebswirt Mündliche Prüfung mit anschließendem Kolloquium für Studentinnen/ Studenten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 120 Stunden Präsenzunterricht: 80 Stunden Selbstlernphase: 40 Stunden (wissenschaftliches Arbeiten)
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Berufliche Kommunikation, BV 1 (eingeführtes Lehrbuch) Diverse weitere Materialien
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Management Soft Skills teilweise 1. Brief Wissenschaftliches Arbeiten
Verknüpfung mit anderen Modulen	BWL II: Geschäftskorrespondenz

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



Englisch I	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. Semester	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8	Business English	BM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden sollen die Fähigkeit erwerben,</p> <p>2.1 anspruchsvollere allgemeinsprachliche und fachsprachliche Äußerungen und unterschiedliche Textsorten (insbesondere Gebrauchs- und Sachtexte) –ggf. unter Verwendung von fremdsprachigen Hilfsmitteln –im Ganzen zu verstehen und im Einzelnen auszuwerten.</p> <p>2.2 Gesprächssituationen des Alltags sowie in berufsbezogenen Zusammenhängen in der Fremdsprache sicher zu bewältigen und dabei auch die Gesprächsinitiative zu ergreifen,</p> <p>2.3 auf schriftliche Mitteilungen komplexer Art situationsgerecht und mit angemessenem Ausdrucksvermögen in der Fremdsprache zu reagieren,</p> <p>2.4 komplexe fremdsprachige Sachverhalte und Problemstellungen unter Verwendung von Hilfsmitteln auf Deutsch wiederzugeben und entsprechende in Deutsch dargestellte Inhalte in der Fremdsprache zu umschreiben.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Basic Business Competence</p> <p>1. Meeting people and socializing; Presenting one's company/ enterprise</p> <p>1.1. Introducing oneself and other people</p> <p>1.2. Describing one's job and responsibilities</p> <p>1.3. Talking formally/informally to superiors and colleagues</p> <p>1.4. Giving an overall picture of a company's activities and performance</p> <p>2. Describing products and services Discussing and presenting results</p> <p>2.1. Describing current projects/range of products</p> <p>2.2. Understanding and giving descriptions of particular products/services</p> <p>2.3. Exchanging information on features and applications of a product/service</p> <p>2.4. Giving progress reports / presenting details / outlining developments on targets achieved</p> <p>2.5. Suggesting future action</p> <p>2.6. Analysing, evaluation, discussing statistical material /suggestions / opinions</p> <p>3. Making arrangements for and taking part in: meetings/ conferences/ congresses</p> <p>3.1. Fixing the time and place and arranging a schedule</p> <p>3.2. Inviting participants</p> <p>3.3. Arranging travel and accommodation</p> <p>3.4. Confirming arrangements</p> <p>3.5. Calling/holding a meeting/ conference/congress</p> <p>3.6. Outlining future plans</p> <p>3.7. Discussing business affairs</p> <p>3.8. Negotiating</p> <p>3.9. Attending fairs and exhibitions</p>
----------------	--

	<p>4. Planning an advertising campaign</p> <p>4.1. Collecting and presenting information about trends / tendencies / facts / figures</p> <p>4.2. Preparing and conducting surveys / interviews</p> <p>4.3. Advertising techniques</p> <p>5. Seeking employment in a foreign country</p> <p>5.1. Studying job advertisements in international newspapers / journals</p> <p>5.2. Comparing job requirements and opportunities in Europe</p> <p>5.3. Writing letters of application</p> <p>5.4. Writing one's curriculum vitae</p> <p>5.5. Preparing for interview procedures</p>
Lehr-/Lernformen	Gruppenarbeit, Partnerarbeit, Einzelarbeit
Leistungsnachweis	Klausur
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Business English
Verknüpfung mit anderen Modulen	PW I: Personalbeschaffung und -auswahl

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



Englisch II	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester	1, 2, 5, 6, 8	Business English	BM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden sollen die Fähigkeit erwerben,</p> <p>2.1 anspruchsvollere allgemeinsprachliche und fachsprachliche Äußerungen und unterschiedliche Textsorten (insbesondere Gebrauchs- und Sachtexte) –ggf. unter Verwendung von fremdsprachigen Hilfsmitteln –im Ganzen zu verstehen und im Einzelnen auszuwerten.</p> <p>2.2 Gesprächssituationen des Alltags sowie in berufsbezogenen Zusammenhängen in der Fremdsprache sicher zu bewältigen und dabei auch die Gesprächsinitiative zu ergreifen,</p> <p>2.3 auf schriftliche Mitteilungen komplexer Art situationsgerecht und mit angemessenem Ausdrucksvermögen in der Fremdsprache zu reagieren,</p> <p>2.4 komplexe fremdsprachige Sachverhalte und Problemstellungen unter Verwendung von Hilfsmitteln auf Deutsch wiederzugeben und entsprechende in Deutsch dargestellte Inhalte in der Fremdsprache zu umschreiben.</p> <p>Nach Abschluss der Module Englisch I und Englisch II können sich die Studierenden in Englisch als Wirtschaftssprache auf der Kompetenzebene (mind.) B2.2 nach dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen (GER) ausdrücken.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Commercial Correspondence Englisch</p> <p>1. Grundlagen</p> <p>1.1. Vorstellen der Lernsituation</p> <p>1.2. Layout von Geschäftsbriefen</p> <p>2. Anbahnung von Geschäften</p> <p>2.1. Enquiries</p> <p>2.2. Offers</p> <p>3. Abschluss von Kaufverträgen</p> <p>3.1. Orders</p> <p>4. Durchführung von Geschäften</p> <p>4.1. Acknowledgements of orders</p> <p>4.2. Advice of dispatch, invoice</p> <p>5. Leistungsstörungen</p> <p>5.1. Complaints</p> <p>5.2. Reminders</p>
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Gruppenarbeit, Partnerarbeit, Einzelarbeit
Leistungs- nachweis	Klausur
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 20 (Vorbereitung auf eine freiwillige KMK-Prüfung)
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	----
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Business English
Verknüpfung mit anderen Modulen	BWL II: Beschaffung

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



VWL I Grundlagen, Wirtschaftsordnung	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. Semester	1, 2, 3	Volkswirtschaftslehre	GN

Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über fachtheoretisches Basiswissen zu den Grundlagen der Makroökonomie. Sie können gesellschaftliche Sachverhalte in einen volkswirtschaftlichen Zusammenhang stellen und Auswirkungen exemplarisch darstellen.</p> <p>Die Studierenden können den politischen Einfluss auf das Marktgeschehen exemplarisch erläutern. Sie sind in der Lage, die gegenseitigen Abhängigkeiten der wirtschaftlichen Akteure in einer Volkswirtschaft in ihrer Komplexität darzustellen und eigene ökonomische Verhaltensweisen und Entscheidungen kritisch zu reflektieren.</p>
--------------------	---

Inhalte	<p>VWL-Basiswissen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Grundbegriffe wie z.B. Bedürfnisse, Güter, Produktionsfaktoren 1.2. Arbeitsteilung, Tausch und Geld 1.3. Homo oeconomicus und rationales Verhalten 1.4. Ökonomischer Entscheid und Opportunitätskosten 1.5. Externe Kosten, Trittbrettfahrerproblem 2. Wirtschaftskreislauf und volkswirtschaftliche Gesamtrechnung <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Wirtschaftsprozess als Kreislauf 2.2. Messgröße der gesamtwirtschaftlichen Leistung: das Inlandsprodukt 2.3. Bruttoinlandsprodukt und Staatsdefizit / Defizitquote 2.4. Entstehung, Verteilung und Verwendung des Bruttoinlandsprodukts 2.5. Kritik am Bruttoinlandsprodukt 3. Wirtschaftsordnungen <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Merkmale von Wirtschaftsordnungen 3.2. idealtypische Wirtschaftsordnungen 3.3. soziale Marktwirtschaft 3.4. die Rolle des Staates in der sozialen Marktwirtschaft 3.5. wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen 3.6. wirtschaftspolitische Zielsetzungen (magisches Vieleck), Zielbeziehungen 3.7. Exkurs: Umweltpolitik 4. Die Wettbewerbspolitik <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Funktionen von Wettbewerb 4.2. Formen von wirtschaftlicher Konzentrationen (Unternehmenszusammenschlüsse) 4.3. Wettbewerbsaufsicht und -kontrolle (z. B. Bundeskartellamt)
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Leittextmethode, Übungsaufgaben, Internetrecherche,
Leistungsnachweis	Klausur 90 - 120 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Viktor Lüpertz: Volkswirtschaftslehre für das berufliche Gymnasium, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Volkswirtschaftslehre BWL Nr. 6 Teil I „Unternehmenszusammenschlüsse“
Verknüpfung mit anderen Modulen	---

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



VWL II Wirtschaftspolitik	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester	LF 1,3, 4, 10	Volkswirtschaftslehre	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden verfügen über fachtheoretisches Basiswissen zu den Grundlagen der Makroökonomie. Die Studierenden besitzen integrierte Kenntnisse über das Konjunkturphänomen und über relevante konjunkturpolitische Grundkonzeptionen.</p> <p>Die Studierenden besitzen integriertes Fachwissen zum Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland. Sie verfügen zudem über fachtheoretisches Wissen zur Begründung und Beurteilung umweltökonomischer Instrumente.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>Stabilisierungspolitik</p> <p>1. Konjunkturpolitik</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Erscheinungsbild der Konjunktur(Konjunkturzyklus) 1.2. Konjunkturindikatoren 1.3. Ursachen von Konjunkturschwankungen 1.4. Konjunkturtheorien 1.5. Maßnahmen zur Konjunkturbeeinflussung 1.6. Wirtschaftspolitische Grundkonzeptionen <ol style="list-style-type: none"> 1.6.1. Die klassische Position 1.6.2. Die keynesianische Position 1.6.3. Die monetaristische Position 1.6.4. Die angebotsorientierte Position <p>2. Geldpolitik</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Geldarten, Geldmengen und Geldschöpfung 2.2. Binnenwert des Geldes 2.3. Ursachen u. Auswirkungen von Geldwertminderungen (Inflation, Deflation) 2.4. Träger der Geldpolitik (ESZB) 2.5. Geldpolitische Instrumente und Strategien der ESZB 2.6. Probleme geldpolitischer Maßnahmen <p>3. Außenwirtschaftspolitik</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Ursachen und Bedeutung des Außenhandels 3.2. Außenhandel und Zahlungsbilanz in Deutschland 3.3. Außenwert des Geldes (Wechselkurssysteme) 3.4. Instrumente der Außenwirtschaftspolitik 3.5. Internationale Handelsabkommen (Freihandel vs. Protektionismus) 3.6. (SWOT-Analyse zur Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands) <p>4. Umweltökonomie/Umweltpolitik</p>
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Leittextmethode, Partner-, Gruppenarbeit, Internetrecherche,
Leistungsnachweis	Klausur 120-180 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Viktor Lüpertz: Volkswirtschaftslehre für das berufliche Gymnasium, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Volkswirtschaftslehre
Verknüpfung mit anderen Modulen	----

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



VWL III Markt und Preis	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester	2	Volkswirtschaftslehre	GN

Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über fachtheoretisches Basiswissen zu den Grundlagen der Mikroökonomie. Sie sind in der Lage, die gegenseitigen Abhängigkeiten der wirtschaftlichen Akteure in einer Volkswirtschaft in ihrer Komplexität darzustellen und eigene ökonomische Verhaltensweisen und Entscheidungen kritisch zu reflektieren. Aus der Sicht des Konsumenten vergleichen sie theoretische Annahmen und Modellbildungen zur Preisbildung auf den Märkten mit realen Problemstellungen.
--------------------	--

Inhalte	<p>Entscheidungsverhalten der Wirtschaftssubjekte am Markt</p> <p>1. Theorie des privaten Haushalts</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Grundlagen der Nachfragetheorie der privaten Haushalte 1.2. Konsumentenentscheidungen und Nutzenüberlegungen 1.3. Arten der Nutzenmessung (ordinal und kardinal) 1.4. Bestimmung des Haushaltsoptimums (Gossen) 1.5. Ableitung der einzelwirtschaftliche Nachfragekurven 1.6. Bestimmungsfaktoren der Nachfrage einzelner Haushalte 1.7. Elastizitäten der Nachfrage 1.8. Gesamtnachfragefunktion <p>2. Theorie der Unternehmung</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Produktionstheorie (Produktionsfunktionen) 2.2. Kostentheorie (Kostenfunktionen) 2.3. Gewinnmaximale Faktorkombination 2.4. Grundannahmen und Bestimmungsfaktoren der Angebotstheorie 2.5. Gewinnmaximum und Angebotsverhalten bei linearer sowie ertragsgesetzlichen Verlauf der Gesamtkostenkurve 2.6. Elastizität des Angebots <p>3. Preisbildung auf verschiedenen Märkten</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Preisbildung auf Wettbewerbsmärkten (Polypol) <ol style="list-style-type: none"> 3.1.1. Vollständige Konkurrenz 3.1.2. Gleichgewichtspreis, Konsumenten- und Produzentenrente 3.1.3. Cobweb-Modell 3.2. Preisbildung beim Angebotsmonopol 3.3. Preisbildung beim Oligopol 3.4. Polypol auf dem unvollkommenen Markt (Monopolistischer Preisspielraum) 3.5. Staatliche Eingriffe in die Preisbildung
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Leittextmethode, Übungsaufgaben, Internetrecherche
Leistungsnachweis	Klausur 120 -180 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Viktor Lüpertz: Volkswirtschaftslehre für das berufliche Gymnasium, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Volkswirtschaftslehre
Verknüpfung mit anderen Modulen	AW III: Marketing Preispolitik WIM III: lineare Algebra

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



WAR I	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	1, 2, 4	Recht (Teil: Wirtschaftsrecht)	KM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden erwerben einen vertieften fachtheoretischen Überblick über das deutsche Rechtssystem. Sie entwickeln ein Verständnis für die Besonderheiten des deutschen Rechts, indem Aspekte des allgemeinen Teils des bürgerlichen Rechts thematisiert werden.</p> <p>Schließlich erwerben die Studierenden Fachwissen über das Mahn- und Klageverfahren.</p> <p>Die Studierenden verfügen über integriertes Wissen zum besonderen Schuldrecht sowie zum Sachenrecht. Sie vertiefen ihr Fachwissen über besondere Arten des Kaufs und lernen damit die wesentlichen Fallgruppen des Verbraucherschutzes kennen. Ferner werden sie in die Lage versetzt, das sog. „Kleingedruckte“ in Verträgen zu bewerten und die Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die betriebliche Praxis herauszustellen.</p> <p>Des Weiteren vertiefen die Studierenden wesentliche Aspekte des Sachenrechts kennen. So sind die Lernenden in der Lage, Arten des Besitzes und des Eigentums zu unterscheiden. Ferner können sie Voraussetzungen für den Erwerb und Verlust von Besitz bzw. Eigentum aufzeigen und fallbezogen anwenden.</p> <p>Die Studierenden bekommen Fallbeispiele, die sie mit Hilfe des Gesetzes, Kommentaren und Literatur lösen. Auf diese Weise eignen sie sich eigenständig Wissen an und überprüfen gleichzeitig ihr bereits gelerntes Wissen. Sie planen und realisieren ihren Lernprozess zunehmend eigenständig.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>Grundlagen des Rechts</p> <p>1. Grundlagen und Aufbau der Rechtsordnung</p> <p>1.1. Begriff und Funktionen des Rechts</p> <p>1.2. Rechtsquellen</p> <p>1.2.1. Geschriebenes Recht (Verfassung, Gesetz, Verordnung, Satzung)</p> <p>1.2.2. Ungeschriebenes Recht (Gewohnheitsrecht, Richterrecht)</p> <p>1.3. Rechtsgebiete</p> <p>1.3.1. Privates und öffentliches Recht</p> <p>1.3.2. Zwingendes und dispositives Recht</p> <p>1.4. Gliederung des BGBs, Normenaufbau</p> <p>1.5. Rechtssubjekte</p> <p>1.5.1. Natürliche Personen</p> <p>1.5.2. Juristische Personen</p> <p>1.6. Handlungsfähigkeit der Rechtssubjekte</p> <p>1.6.1. Rechtsfähigkeit</p> <p>1.6.2. Geschäftsfähigkeit</p> <p>1.6.3. Wirksamkeit von Willenserklärungen (Anfechtbarkeit, Nichtigkeit)</p> <p>1.7. Grenzen der Rechtsmacht</p> <p>1.7.1. Zeitliche Grenzen der Rechtsausübung (Verjährung)</p> <p>1.7.2. Selbstjustiz</p>
----------------	---

	<p>1.8. Eigenmächtige Durchsetzung subjektiver Rechte</p> <p>1.8.1. Selbsthilfe (§§ 229, 561, 704 BGB)</p> <p>1.8.2. Notwehr i.w.S.</p> <p>1.8.3. Notwehr i.e.S. nach § 227 BGB</p> <p>1.8.4. Notstand nach § 228 BGB</p> <p>1.8.5. Notstand nach § 904 BGB</p> <p>2. Mahn- und Klageverfahren</p> <p>2.1. Gerichtsbarkeiten</p> <p>2.2. Abgrenzung Zivilprozess/Strafprozess</p> <p>3. Vertiefung des Wissens zum Kaufvertragsrecht (BWL II), z. B.</p> <p>3.1. Grundlagen des Sachenrechts</p> <p>3.2. Eigentum und Besitz</p> <p>3.3. Besondere Arten des Kaufvertrags</p> <p>3.4. Allgemeine Geschäftsbedingungen</p> <p>3.5. Verbraucherschutz</p>
Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, Fallbearbeitung mit Gesetzestexten
Leistungs-nachweis	Klausur
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 40</p> <p>Präsenzunterricht: 40</p> <p>Selbstlernphase: 0</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Blank, A.; Christ, H.; Schneider, K. H. (Hrsg.): Fachschule für Wirtschaft – Wirtschaftsrecht, 6. Aufl., Troisdorf 2009
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Recht: Studienbrief 1/2 „Wirtschafts- und Arbeitsrecht“
Verknüpfung mit anderen Modulen	BWL II: Kaufvertragsrecht

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



WAR II	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
6. Semester	5, 6	Recht (Arbeitsrecht)	KM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden verfügen über vertieftes und integriertes Wissen zum Arbeitsrecht. Das Modul „Arbeitsrecht“ vermittelt den Studierenden einen Gesamtüberblick über die Grundlagen und Strukturen dieses Rechtsgebiets. Schwerpunkt des Moduls ist das Individualarbeitsrechts, also die Regelung über das rechtliche Verhältnis zwischen dem einzelnen Arbeitgeber und dem einzelnen Arbeitnehmer. Die Studierenden sind in der Lage, von der Ausschreibung einer Stelle über den Vertragsschluss und die Zusammenarbeit während des Arbeitsverhältnisses bis zur Kündigung die wichtigsten arbeitsrechtlichen Probleme darzustellen. Im Rahmen des kollektiven Arbeitsrechts besitzen die Studierenden Grundlagenkenntnisse über das Tarifvertrags- und Arbeitskampfrechts. Schließlich erlernen die Studierenden grundlegende Kenntnisse im arbeitsgerichtlichen Verfahren.</p> <p>Anhand aktueller und typischer Fallbeispiele wird das Verständnis für die Materie durch eigene Fallarbeit vertieft. Die Studierenden lernen dadurch, rechtliche Fragestellungen in Ihrem Arbeitsalltag zu erkennen und selbstständig Lösungsansätze zu erarbeiten. Die Studierenden sollen das Arbeitsrecht als einen wesentlichen Bereich ihres derzeitigen bzw. zukünftigen Berufslebens in Bedeutung und Tragweite kennen lernen.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>1. Individualarbeitsrecht</p> <p>1.1. Parteien des Arbeitsverhältnisses</p> <p>1.1.1. Arbeitnehmer 1.1.2. Selbstständige 1.1.3. Arbeitgeber</p> <p>1.2. Begründung des Arbeitsverhältnisses</p> <p>1.2.1. Anbahnung des Arbeitsvertrags 1.2.2. Vorvertragliche Pflichten 1.2.3. Abschluss des Arbeitsvertrags</p> <p>1.3. Inhalt des Arbeitsverhältnisses</p> <p>1.3.1. Arbeitspflicht als Hauptleistungspflicht 1.3.2. Vergütung 1.3.3. Weitere Pflichten des Arbeitgebers 1.3.3.1. Mutterschutz und Elternzeit 1.3.3.2. Erholungs- Bildungs- und Sonderurlaub 1.3.3.3. Freistellung an Feiertagen 1.3.3.4. Differenzierungsverbote</p> <p>1.4. Störungen im Arbeitsverhältnis</p> <p>1.4.1. Verhinderung des Arbeitnehmers 1.4.2. Schranken der Arbeitnehmerhaftung</p> <p>1.5. Beendigung des Arbeitsverhältnisses</p> <p>1.5.1. Ordentliche Kündigung 1.5.2. Außerordentliche Kündigung 1.5.3. Weitere Beendigungstatbestände</p>
----------------	--

	<p>2. Kollektives Arbeitsrecht</p> <p>2.1. Grundzüge des Tarifvertragsrechts 2.2. Arbeitskampf- und Schlichtungsrecht</p> <p>3. Verfahrensrecht</p> <p>3.1. Zuständigkeit der Arbeitsgerichte 3.2. Urteils- und Beschlussverfahren</p> <p>4. Betriebliche Mitbestimmung</p> <p>5. Arbeitsrechtliche Aspekte bei Personalinformationssystemen und Personalakten</p>
Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, Fallbearbeitung mit Gesetzestexten
Leistungsnachweis	Klausur
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 0</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Blank, A.; Christ, H.; Schneider, K. H. (Hrsg.): Fachschule für Wirtschaft – Wirtschaftsrecht, 6. Aufl., Troisdorf 2009
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Recht: Studienbrief 1/2 „Wirtschafts- und Arbeitsrecht“
Verknüpfung mit anderen Modulen	PW I - III

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BWL I	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. Semester	1	Betriebswirtschaftslehre	GN

Kompetenzen (lt. Bildungsplan)	<p>Die Studierenden beschreiben die Unternehmung als ein soziotechnisches System mit Subsystemen, Elementen, Zielen und den sich daraus ergebenden Beziehungen. Sie beschreiben Akteure (Stakeholder) und Ziele der Systemumwelt der Unternehmung und erkennen Zielbeziehungen. Sie erkennen, dass zur Koordination betrieblicher Prozesse Ziele notwendig sind. Sie wirken an deren Formulierung nach einer Unternehmens- und Umfeldanalyse und –prognose mit. Sie begleiten die Entwicklung von Strategien zur Erreichung der Ziele.</p> <p>Die Studierenden gliedern die Unternehmung in Funktionen und unterstützen die Entwicklung von Geschäftsprozessen. Sie differenzieren dabei zwischen Kernprozessen, Managementprozessen und Unterstützungsprozessen.</p> <p>Sie bilden Güter-, Informations- und Werteströme mit geeigneten Techniken ab und dokumentieren Informationen über wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen von Geschäftsprozessen.</p> <p>Die Studierenden gliedern die komplexe Unternehmung in Funktionen und besitzen vertiefte Kenntnisse zur Organisation von Unternehmen. Die Studierenden können zwischen alternativen Gestaltungsoptionen für Organisation differenzieren sowie unterschiedliche Organisationsstrukturen beispielhaft einordnen.</p> <p>Die Studierenden verfügen über fachtheoretisches Wissen, um die vielfältigen rechtlichen Verknüpfungen der Unternehmung mit seinem Umsystem zu erfassen und auszuwerten.</p>
--	---

Inhalte	<p>System Unternehmung in seiner internen u. externen Vernetzung erklären</p> <p>1. Elemente und Beziehungen des Systems Betrieb</p> <p>1.1. Der Betrieb im System Unternehmung</p> <p>1.2. Der Betrieb und seine Stakeholder</p> <p>1.3. Ziele und Zielsysteme</p> <p>1.4. Kernprozesse, Management-, Supportprozesse des Betriebes</p> <p>2. Organisation</p> <p>2.1. Grundbegriffe der Organisationslehre</p> <p>2.2. Grundmodelle der Leitungsorganisation (Einlinien-, Stablinien-, Mehrliniensysteme)</p> <p>2.3. Organisationskonzepte der Praxis (Funktional-, Divisional-, Matrix-Organisationen)</p> <p>2.4. Möglichkeiten der Prozessdokumentation (z.B. Ablaufkarte, eEPK)</p> <p>3. ausgewählte Methoden der Umwelt- und Unternehmensanalyse</p> <p>3.1. STEP-Analyse</p> <p>3.2. Portfolio-Analyse</p> <p>3.3. Branchenanalyse nach Porter</p> <p>3.4. SWOT-Analyse (Fallbeispiele)</p>
----------------	---

	<p>4. Wahl des Standorts</p> <p>4.1. Standortfaktoren als Entscheidungskriterien 4.2. Entscheidungsverfahren der Standortwahl (Nutzwertanalyse)</p> <p>5. Wahl der Rechtsform</p> <p>5.1. Ziele und Auswahlkriterien der Rechtsformwahl 5.2. Rechtsformen im Überblick 5.3. Einzelunternehmen und Personengesellschaften (OHG, KG) 5.4. Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) 5.5. Mischformen (GmbH & Co. KG)</p>
Lehr-/Lernformen	Leitfragenmethode, Fallstudienarbeit, Gruppenarbeit
Leistungsnachweis	Klausur 120 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 SWS Präsenzunterricht: 40 SWS Selbstlernphase: 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	BWL 1 „Ökonomisches Denken und Produktionsfaktoren“ BWL 2 „Rechtsformen“ BWL 5 „Standorte“
Verknüpfung mit anderen Modulen	RW IV: Controlling

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BWL II (Beschaffung)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester	4	05 Beschaffungs-/ Produk- tionswirtschaft (Teil I)	GN

Kompetenzen (lt. Bildungsplan)	<p>Die Studierenden leiten aus den Unternehmenszielen Ziele der Beschaffung und Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen ab und operationalisieren diese. Sie analysieren alternative Konzepte der Beschaffung und Bereitstellung und wenden unter Zuhilfenahme geeigneter Software (Excel, Word) geeignete Dispositions- und Optimierungsverfahren an.</p> <p>Die Studierenden beschaffen auch <i>fremdsprachige Informationen</i> über Güter und Dienstleistungen und bereiten diese für die Auswertung auf. Sie erstellen ein Konzept für die Beurteilung von Liefer- und Dienstleistungsunternehmen, und führen die Auswertung durch.</p> <p><i>Sie informieren Lieferanten und Dienstleister über veränderte Anforderungen und andere Rahmenbedingungen der Beschaffung und Bereitstellung und verhandeln über Lösungen bis zum Vertragsabschluss auch in einer Fremdsprache. Sie berücksichtigen die rechtlichen Rahmenbedingungen auch auf ausländischen Märkten. Sie wenden die Regeln des kunden- bzw. adressatenorientierten Schriftverkehrs an. (s. Englisch-II)</i></p> <p>Sie identifizieren ökonomische, rechtliche, ökologische und politische Risiken der Beschaffung bzw. Bereitstellung auf in- und ausländischen Märkten, bewerten diese und vertreten ihre Entscheidung.</p> <p>Sie greifen typische Leistungsstörungen bei der Beschaffung bzw. Bereitstellung schon in der Vertragsgestaltung auf und gestalten deren Rechtsfolgen im Rahmen der rechtlichen Dispositionsmöglichkeiten aus Käufersicht zielorientiert. Sie bewerten Konzepte der Beschaffung und Bereitstellung. Mit Hilfe geeigneter Kriterien nehmen sie eine qualitative und quantitative Kontrolle vor.</p> <p>Im Rahmen komplexer Aufgabenstellungen planen und realisieren die Studierenden ihre Lernprozesse zunehmend eigenständig. Sie besitzen dadurch vertieftes allgemeines Wissen über Informationsbeschaffung und erwerben Kenntnisse über strukturierte Entscheidungsfindung durch Analysen.</p>
--	---

Inhalte	<p>Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gegenstand der Beschaffung <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Ziele der Beschaffungsaktivitäten 1.2. Bedeutung der Beschaffung in der Wertschöpfungskette 2. Organisation des Beschaffungsprozesses <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Zentrale und dezentrale Organisation der Beschaffung 2.2. Interne Organisation der Beschaffung 3. Beschaffungsprozess <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Beschaffungsmarktforschung 3.2. Analyse der Bedeutung der Beschaffungsobjekte (z.B. ABC-Analyse) 3.3. verbrauchs- und bedarfsgesteuerte Bedarfsermittlung 3.4. Beschaffungskonzepte (z. B. Mengen-, Zeitplanung)
----------------	---

	<p>4. Lieferantensuche , - bewertung und Lieferantenauswahl</p> <p>4.1. Ermittlung potenzieller Lieferanten (Geschäftskorrespondenz, Anfrage, Angebot, DIN 5008)</p> <p>4.2. Lieferantenbewertung</p> <p>4.3. Lieferanteneingrenzung</p> <p>4.4. Lieferantenauswahl und Lieferantenverhandlungen</p> <p>4.5. Vertragsabschluss</p> <p>4.6. Kaufvertragsstörungen (mangelhafte und Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)</p> <p>5. Lagerhaltung</p> <p>5.1. Lagereingang</p> <p>5.2. Lagerung</p> <p>5.3. Lagerarten</p> <p>5.4. Lagerorganisation</p> <p>5.5. Lagercontrolling</p> <p>6. ökologische Aspekte der Beschaffung</p>
Lehr-/Lernformen	Unterrichtsgespräch, Gruppenarbeit, Fallstudienarbeit
Leistungsnachweis	Klausur 120 Minuten
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 40 SWS</p> <p>Präsenzunterricht: 40 SWS</p> <p>Selbstlernphase ---</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 4 „Beschaffungs- und Produktionswirtschaft“
Verknüpfungen mit anderen Modulen	<p>LF 4 Englisch: E II</p> <p>Describing products and services</p> <ul style="list-style-type: none"> • Understanding and giving descriptions of particular products/services • Exchanging information on features and applications of a product/service • Writing and responding to enquiries about products/ services • Comparing and evaluating alternatives • Comparing and evaluating offers, especially of different suppliers • sites/premises <p>KMK-Standards: 2.3, 2.4</p> <p>WIN I und II: Excel, Word</p> <p>DK I und II: Verstehen, Beschreiben, Bewerten von Texten/Medien</p>

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BW III (Produktionswirtschaft)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
3. Semester	11	Beschaffungs- und Produktionswirtschaft (Teil II)	MZA

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden erkennen und unterscheiden die Strukturen verschiedener Produktions- und Logistiksysteme sowie verschiedener Produktions- und Logistikprozesse. Sie entwickeln Lösungsansätze für die Gestaltung von ausgewählten Produktions- und Logistikprozessen.</p> <p>Die Studierenden charakterisieren gemäß dem Input-/Output Modells als Transformation von Inputfaktoren in Output/Produkte. Sie lernen die Rahmenbedingungen des Produktionsmanagements kennen und können die idealtypischen Organisationsformen der Produktion erläutern. Anhand ausgewählter Kennzahlen können die Studierenden Produktionsprozesse analysieren und Schlussfolgerungen für die Produktionsplanung ableiten. Ferner lernen sie Instrumente der Produktionsprogrammplanung wie z. B. die relative Deckungsbeitragsrechnung und die lineare Programmierung (Simplex-Verfahren) kennen und anwenden.</p> <p>Die Studierenden optimieren wiederkehrende Geschäftsprozesse unter Beachtung organisatorischer, funktionaler, personeller, informationeller und zeitlicher Abhängigkeiten (Reengineering).</p> <p>Sie sind im Rahmen des Geschäftsprozessmanagements mitverantwortlich für die Optimierung der schnellen und flexiblen Verbindung von Kunden und Lieferanten mit der Wertschöpfungskette der Unternehmung. Sie sind beteiligt an der ablauforganisatorischen Konzeption „logistischer Ketten“ zwischen Beschaffung, Fertigung, Distribution und Entsorgung.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>Produktion und Logistik</p> <p>1. Ziele des Operationsmanagements</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Senkung von Beschaffungs- und Produktionskosten 1.2. Verkürzung der Durchlaufzeit 1.3. Senkung des Lagerbestands 1.4. Erhöhung der Kapazitätsauslastung 1.5. Erhöhung des Servicegrads 1.6. Steigerung der Flexibilität <p>2. Einführung in das Produktionsmanagements</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Produktion als Kombination von Faktoren 2.2. Grundlagen der Produktionsgestaltung 2.3. Grundbegriffe der Produktionsplanung 2.4. Rahmenbedingungen der Produktionsorganisation 2.5. Klassifikation von Produktionssystemen 2.6. Strategisch/taktische Produktionsentscheidungen 2.7. Operative Produktionsplanung und -steuerung <p>3. Logistik</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Bedeutung der Logistik 3.2. Logistik als Unternehmensfunktion 3.3. Zielsetzungen einer Unternehmenslogistik 3.4. Logistiksysteme und -prozesse 3.5. Logistik-Netzwerke (Entscheidungsgegenstand) 3.6. Logistikdienstleistungen
----------------	---

	4. Prozessmanagement als Instrument kundenorientierter, ganzheitlicher Unternehmensführung 4.1. Prozessparameter Qualität, Zeit, Kosten und Kundenzufriedenheit Reengineering 4.2. Qualitätsmanagement
Lehr-/Lernformen	Unterrichtsgespräch, Gruppenarbeit, Fallstudienarbeit
Leistungs- nachweis	Klausur: ca. 120 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Stunden Präsenzunterricht: 40 Stunden Selbstlernphase: 20 Stunden
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	----
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Beschaffungs- und Produktionswirtschaft Studienbrief Betriebswirtschaftslehre 3/7: Leistungsprozesse
Verknüpfung mit anderen Modulen	WIM III + IV: Simplex, Rewe I: Deckungsbeitragsrechnung, Kalkulation

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BWL IV (Investition) + V (Finanzierung)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
4. / 5. Semester	9, 10	Finanzmanagement	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden ermitteln auf der Basis vorhandener Kapitalbedarfsrechnungen das Finanzierungsvolumen der Unternehmung. Sie berücksichtigen geld- und konjunkturpolitische Rahmenbedingungen und ermitteln relevante Finanzierungs-Kennzahlen. Sie schlagen ein Finanzierungskonzept vor, das den Kapitalbedarf in struktureller und zeitlicher Sicht optimal deckt. Zur Sicherung der Liquidität setzen sie die Instrumente der Liquiditäts- und Finanzplanung ein.</p> <p>Mit dem aufgestellten Finanzierungskonzept unterstützen sie Entscheidungsprozesse. Unter Einbeziehung einer Risikoanalyse, die die Wagnisse einer Finanzierung transparent macht und volkswirtschaftliche Aspekte integriert, erörtern sie die Kriterien des Finanzkonzepts. Sie greifen vorgebrachte Argumente auf und vertreten angemessen den eigenen Standpunkt.</p> <p>Die Studierenden beherrschen das Instrumentarium der langfristigen Außenfinanzierung einschließlich der Kreditsubstitute und Kreditsicherungsmöglichkeiten. Daneben nutzen sie den durch den Umsatz realisierten Geldfluss sowie die Vermögensumschichtungen als weitere Möglichkeiten, die Liquidität einer Unternehmung zu beeinflussen und das Innenfinanzierungs-Volumen aktiv zu gestalten.</p> <p>Zur Lösung und Darstellung finanzwirtschaftlicher Probleme nutzen sie relevante Software.</p> <p>Investitionsprojekte als wichtige Komponenten des Kapitalbedarfs strukturieren sie unter Verwendung kontrollierter und bewerteter Daten. Mit der Anwendung vor allem der statischen und dynamischen Methoden der Investitionsrechnung erarbeiten sie Wirkungsprognosen zur Vorbereitung von Investitionsentscheidungen. Mit Hilfe von praxisorientierten Verfahren treffen Sie Investitionsentscheidungen auch bei Unsicherheit. Sie beurteilen vorgelegte Kapitalflussrechnungen. Mit Hilfe von Finanzierungsmodellen bereiten sie optimale Finanzierungsentscheidungen vor.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>1. Investition</p> <p>1.1. Übersicht</p> <p>1.2. Investitionsarten und -planung</p> <p>1.3. Statische Verfahren</p> <p>1.3.1. Kosten – und Gewinnvergleichsrechnung</p> <p>1.3.2. Rentabilitätsvergleichsrechnung</p> <p>1.3.3. Amortisationsrechnung</p> <p>1.4. Dynamische Verfahren</p> <p>1.4.1. Kapitalwertmethode</p> <p>1.4.2. Interne Zinsfußmethode</p> <p>1.4.3. Annuitätenmethode</p> <p>1.5. Investitionsentscheidungen bei Unsicherheit</p> <p>1.5.1. Unsicherheit und Risiko, Notwendigkeit der Betrachtung</p> <p>1.5.2. Praxisorientierte einfache Verfahren: Quasi-Sicherheitsverfahren, Korrekturverfahren, Sensibilitätsanalysen</p>
----------------	--

	<p>2. Finanzierung</p> <p>2.1. Ziele und Funktionen der Finanzwirtschaft</p> <p>2.2. Finanzplanung</p> <p>2.3. Kapitalbedarfsermittlung</p> <p>2.4. Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick</p> <p>2.5. Außenfinanzierung</p> <p>2.5.1. Kurz- und langfristige Fremdfinanzierung über Kreditmärkte</p> <p>2.5.1.1. Kreditarten</p> <p>2.5.1.2. Kreditsicherheiten</p> <p>2.5.2. Beteiligungsfinanzierung</p> <p>2.5.2.1. Ausgestaltung und Eigenschaften von Aktien</p> <p>2.5.2.2. Ausgabe neuer Aktien (Kapitalerhöhung)</p> <p>2.6. Innenfinanzierung</p> <p>2.6.1. Eigenkapital der AG</p> <p>2.6.2. Selbstfinanzierung</p> <p>2.6.2.1. Offene Selbstfinanzierung (Gewinnverwendung)</p> <p>2.6.2.2. Verdeckte Selbstfinanzierung</p> <p>2.6.3. Finanzierung durch Abschreibungen</p> <p>2.6.4. Finanzierung durch Rückstellungen</p> <p>2.7. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten</p> <p>2.7.1. Leasing</p> <p>2.7.2. Factoring</p> <p>2.7.3. Crowdfunding</p> <p>2.8. Finanzcontrolling</p>
Lehr-/Lernformen	Präsenzunterricht, Lernsituationen, Gruppenarbeit, Fallstudienarbeit
Leistungsnachweis	Klausur mind. 120 Minuten
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 100</p> <p>Präsenzunterricht: 80</p> <p>Selbstlernphase: 20</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	<p>Heinz-Peter Ehebrecht, Volker Klein, Manfred Krenitz: Finanzierung und Investition, Bildungsverlag 1</p> <p>A. Beiderwieden, M. Wagner: Investition und Finanzierung, Bildungsverlag 1</p>
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Finanzmanagement
Verknüpfung mit anderen Modulen	<p>RW III: Jahresabschlussanalyse</p> <p>RW IV Controlling II: Risikomanagement</p> <p>WIM III und IV: Finanzmathematik</p>

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BWL VI	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	diverse	diverse	

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	Die Studierenden bearbeiten komplexe, lernfeldübergreifende Lernsituationen bzw. Fallstudien. Dazu nutzen sie ihre in den verschiedenen Modulen erworbenen Kompetenzen.
--------------------------------------	---

Inhalte	lernfeldübergreifende Fallstudien, Lernsituationen mit zu verschiedenen Schwerpunkten
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Fallstudienarbeit
-------------------------	-------------------

Leistungsnachweis	
--------------------------	--

Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 0
----------------------	---

Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	
--	--

zugrundeliegende Studienbriefe FHM	
---	--

Verknüpfung mit anderen Modulen	
--	--

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



BWL VII <i>Steuern</i>	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	5, 10	Recht (Steuerrecht)	

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden erkennen die einkommensteuerlichen Konsequenzen personalwirtschaftlicher Entscheidungsprozesse.</p> <p>Sie stellen fest, dass auch die steuerliche Behandlung solcher Entgeltendifferenzierungen ein Gestaltungselement darstellt, welches eine intensive Auseinandersetzung mit den entsprechenden Regelungen erfordert. Ihnen wird deutlich, dass die hier angesprochene Lohnsteuer nur ein Element im Rahmen des Gesamtkomplexes Einkommensteuer ist.</p> <p>Die Studierenden können die Auswirkungen des deutschen Steuerrechts auf Personen- und Kapitalgesellschaften aufzeigen und beurteilen und können das System der direkten und indirekten Besteuerung von Unternehmen darstellen.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen des Unternehmenssteuerrechts 2. Einkommensteuergesetz <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Persönliche Steuerpflicht 2.2. Sachliche Steuerpflicht 2.3. Die sieben Einkunftsarten 2.4. Verluste, Sonderausgaben, außergewöhnliche Belastungen 2.5. Zu versteuerndes Einkommen, Tarif, Verfahren 3. Körperschaftsteuergesetz <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Gegenstand, Steuerpflicht 3.2. Einkommen, zu versteuerndes Einkommen, Tarif, Verfahren 3.3. Ordentliche Ausschüttung, verdeckte Ausschüttung, verdeckte Einlage 4. Gewerbesteuerrecht <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Steuerobjekt, Steuerpflicht 4.2. Bemessungsgrundlage, Verfahren 5. Umsatzsteuergesetz <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Gegenstand, Unternehmer 5.2. Steuerbare Umsätze 5.3. Steuerbefreiungen 5.4. Kleinunternehmer, Steuersätze, Bemessungsgrundlage 5.5. Vorsteuerabzug, Zahllast, Verfahren 6. Bilanzsteuerrecht <ol style="list-style-type: none"> 6.1. Einkommensteuerliche Gewinnermittlungsarten 6.2. Ansatz und Bewertung der Aktiva 6.3. Ansatz und Bewertung der Passiva 7. Abgabenordnung <ol style="list-style-type: none"> 7.1. Grundbegriffe der AO 7.2. Ermittlungs-, Festsetzungs-, und Erhebungsverfahren 7.3. Einspruchs- und Klageverfahren 7.4. Außenprüfung 7.5. Steuerfahndung, Straf- und Bußgeldverfahren
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, Leittextmethode, angeleitete Selbstlernphase
Leistungs-nachweis	Klausur oder Referat
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 20
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Recht: Studienbrief 2/2 „Steuerrecht“
Verknüpfung mit anderen Modulen	RW II: Bewertung PW: Vergütung

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



Rewe I (Fibu und KLR)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
3. Semester	1, 2	Rechnungswesen & Controlling	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden wiederholen und vertiefen fachtheoretisches Wissen der Grundlagen der Buchführung. Inhaltlich werden <i>die Grundlagen des Rechnungswesens und die buchhalterische Erfassung</i> von Geschäftsfällen aus verschiedenen Unternehmensbereichen behandelt. Den Studierenden werden Lerninhalte zur Erarbeitung zur Verfügung gestellt. Lernprozesse werden im Rahmen der <i>Selbstlernphase</i> eigenständig von den Studierenden geplant und realisiert.</p> <p>Die Lernenden können die fachlichen Begrifflichkeiten abgrenzen bzw. zuordnen. Sie nutzen ihr berufliches Fachwissen und integrieren dies mit den neu erlernten Inhalten, um komplexe Aufgabenstellungen und Situationen zur Kostentheorie zu bearbeiten.</p> <p>In den Kostenrechnungen werden die theoretischen Inhalte erarbeitet und von den Studierenden praktisch angewandt. Dabei bearbeiten die Lernenden praxisorientierte und komplexe Sachverhalte strukturiert und zielgerichtet. Interpretationen der Ergebnisse, bzw. Lösungsalternativen werden von ihnen aufgezeigt. Die Erfahrungen der eigenen Arbeitswelt werden mit den Ergebnissen der Berechnungen verglichen.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Grundlagen des Rechnungswesens (angeleitete Selbstlernphase)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bereiche des RW, GoB, Inventur, Inventar, Bilanz, ▪ Erfolgskonten, Werkstoffeinkäufe – aufwands- und bestandsrechnerische Verfahren, ▪ Bestandsveränderungen, Wesen der Umsatzsteuer, ▪ Personalbuchungen, ▪ Abschreibungen ▪ Buchungen im Absatz- und Beschaffungsbereich <p>Aufgaben und Gliederung der Kosten- und Leistungsrechnung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definition und Abgrenzung der wesentlichen Grundbegriffe 2. Kostentheorie <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Fixe Kosten / variable Kosten 2.2. Gesamtkosten / Stückkosten 2.3. Kapazität und Beschäftigungsgrad (Leer- und Nutzkosten) 2.4. Absolute und relativ fixe Kosten 2.5. Erlösfunktion (Gewinnschwelle und Gewinnmaximum) 2.6. Kostenremanenz 3. Abgrenzungsrechnung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Ergebnistabelle als Instrument zur Ermittlung des Betriebsergebnisses 3.2. Abgrenzung neutraler Aufwendungen und Erträge 3.3. Kostenrechnerische Korrekturen 3.4. Endgültige Ergebnistabelle 4. Kostenartenrechnung <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Aufgaben der Kostenartenrechnung 4.2. Zurechenbarkeit der Kosten auf die Kostenträger
----------------	---

	<p>5. Kostenstellenrechnung</p> <p>5.1. Einstufiger und mehrstufiger BAB</p> <p>5.2. Material-, Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten</p> <p>5.3. Herstellkosten der Erzeugung vs. Herstellkosten des Umsatzes</p> <p>5.4. Maschinenstundensatzrechnung</p> <p>6. Kostenträgerrechnung</p> <p>6.1. Kostenträgerzeitrechnung auf Ist- und Normalkostenbasis</p> <p>6.2. Kostenträgerzuschlagskalkulation</p> <p>7. Kosten- und Leistungsrechnung als Teilkostenrechnung</p> <p>7.1. Vollkosten- und Teilkostenrechnung als ergänzende Rechensysteme</p> <p>7.2. Teilkostenrechnung als betriebswirtschaftliche Entscheidungshilfe</p> <p>7.3. Engpassplanung</p> <p>7.4. Eigenfertigung vs. Fremdbezug</p> <p>7.5. Erweiterte Formen der Deckungsbeitragsrechnung</p> <p>8. Plankostenrechnung</p> <p>8.1. Allgemeines zur Plankostenrechnung</p> <p>8.2. KLR als Instrument zur Planung und Kontrolle</p> <p>8.3. Plankostenrechnung im Vergleich zur Istkostenrechnung</p> <p>9. Kostensysteme im Vergleich</p> <p>10. Verrechnung innerbetrieblicher Leistungen</p> <p>11. Weiterentwicklung der Kostenrechnung</p> <p>z. B. Prozesskostenrechnung</p>
Lehr-/Lernformen	angeleitete Selbstlernphase: Finanzbuchhaltung Einzelarbeit, Lernsituationen, Übungsaufgaben, Gruppenarbeit
Leistungsnachweis	Klausur: Finanzbuchhaltung Klausur: Kosten- und Leistungsrechnung
Stundenumfang	Gesamtumfang: 80 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase 40 (Fibu)
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Hermsen: Rechnungswesen der Industrie, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Rechnungswesen & Controlling (Fibu: 1 + 2; KLR: 3 + 4)
Verknüpfung mit anderen Modulen	BWL III: optimales Produktionsprogramm

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



RW II (JA-Bewertung)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
4. Semester	8	Rechnungswesen & Controlling - Jahresabschluss	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden geben Auskunft über die Grundstruktur einer Handelsbilanz. Sie verfügen über integrierte Kenntnisse über die Erstellung des Jahresabschlusses unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und relevanter Rechtsnormen des Handels- und Steuerrechts.</p> <p>Die Studierenden entscheiden begründet über Regelfälle der Bilanzierung von Wirtschaftsgütern unter Berücksichtigung und Anwendung der handelsrechtlichen Bewertungsmaßstäbe. Sie erfassen diese buchhalterisch nach Maßgabe der Bewertungsgrundsätze nach §§ 252 –256 HGB.</p> <p>Die Studierenden diskutieren problemorientiert die Wirkung der Bewertungsentscheidungen auf die Bilanz und den Unternehmenserfolg und entscheiden begründet über Regelfälle der Bilanzierung von Wirtschaftsgütern. An der Lösung von Sonderfällen wirken sie mit. Sie unterstützen die Erstellung einer Gewinn- und Verlustrechnung.</p> <p>Lernprozesse werden zunehmend eigenständig von den Studierenden geplant und realisiert. Dabei steht die Partner- bzw. Teamarbeit im Vordergrund, um komplexe Problemstellungen zielgerichtet und effizient zu lösen.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen des Jahresabschlusses <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Bestandteile des Jahresabschlusses in den Unternehmensformen 1.2. Offenlegung und Prüfung 1.3. Jahresabschlussarbeiten 1.4. Bewertungsgrundsätze 1.5. Bewertungsmaßstäbe 1.6. Bewertung nach Handels- und Steuerrecht 1.7. Abschlüsse nach internationalem Recht 2. Jahresabschlussbuchungen <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Zeitliche Abgrenzung von Aufwendungen und Erträgen 2.2. Sonstige Forderungen und Sonstige Verbindlichkeiten 2.3. Aktive und passive Rechnungsabgrenzung 2.4. Rückstellungen 3. Bilanzierungswahlrechte <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Aktivierungswahlrechte 3.2. Passivierungswahlrechte 4. Bewertungswahlrechte im Handelsrecht <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Bewertung der Vorräte 4.2. Bewertung der Forderungen 4.3. Bewertung der Schulden 4.4. Auf- und Abwertungswahlrechte 4.5. Bewertungsspielräume
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Präsenzunterricht, Lernsituationen, Gruppenarbeit
Leistungs- nachweis	Klausur: 120 – 180 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Stunden Präsenzunterricht: 40 Stunden Selbstlernphase: 0
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	Hermesen: Rechnungswesen der Industrie – IKR, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 5/6 Rechnungswesen & Controlling
Verknüpfung mit anderen Modulen	RW I: Finanzbuchhaltung BWL I: Unternehmensformen

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



RW III (JA-Analyse)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	8	Rechnungswesen & Controlling - Jahresabschluss	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden verfügen über integrierte Kenntnisse des Jahresabschlusses und dessen Analyse unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und relevanter Rechtsnormen des nationalen und internationalen Handels- und Steuerrechts. Sie beachten wesentliche Publizitätsvorschriften.</p> <p>Durch Anwendung vertieften Fachwissens erfolgt eine Analyse der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung durch Ermittlung und Beurteilung von Kennzahlen. Im Rahmen der Fallstudienarbeit wird eine Einschätzung der Vermögens-, Finanz- und Erfolgslage von Unternehmen vorgenommen. Für die Analyse verdichten die Studierenden Jahresabschlusszahlen und bereiten diese verwendungsgerecht auf. Sie beurteilen vorgelegte Kapitalflussrechnungen.</p> <p>Über Funktionen, Grundsätze und Verfahren der Unternehmensbewertung geben sie anlassorientiert Auskunft.</p> <p>Die Studierenden planen und realisieren ihre Lernprozesse zunehmend eigenständig. Dabei steht die Partner- bzw. Teamarbeit im Vordergrund, um komplexe Problemstellungen zielgerichtet und effizient zu lösen.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bestandteile des Jahresabschlusses in den Unternehmensformen <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Offenlegung und Prüfung 1.2. Jahresabschluss mit Anhang und Lagebericht 1.3. GuV nach dem Gesamt- und Umsatzkostenverfahren 2. Funktionen, Grundsätze und Anlässe der Unternehmensbewertung 3. Auswertung des Jahresabschlusses <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Bilanzauswertung <ol style="list-style-type: none"> 3.1.1. Strukturbilanz 3.1.2. Vermögensstruktur und Kapitalstrukturkennzahlen 3.1.3. Bewegungsbilanz und Kapitalflussrechnung 3.2. Analyse und Auswertung der Gewinn- und Verlustrechnung <ol style="list-style-type: none"> 3.2.1. Strukturergebnisrechnung 3.2.2. Ergebniskennzahlen 3.2.3. Ergebnisstruktur 3.3. Rentabilitätsanalyse 3.4. Cashflow-Analyse 3.5. EBIT und EBITDA 3.6. Grenzen der Jahresabschlussanalyse 4. Bilanzpolitik
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Präsenzunterricht, Lernsituationen, Gruppenarbeit, Selbststudium
Leistungs- nachweis	Klausur: 120 – 180 Minuten Überprüfung der SLP: z .B. Bearbeiten einer umfangreichen Fallstudie
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Stunden Präsenzunterricht: 40 Stunden Selbstlernphase: 20 Stunden
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	Hermesen: Rechnungswesen der Industrie – IKR, Winklers Verlag
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 5/6 Rechnungswesen & Controlling
Verknüpfung mit anderen Modulen	WIM II: Finanzmathematik

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



RW IV (Controlling)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
6. Semester	12	Rechnungswesen & Controlling	GN

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden verfügen über breites und integriertes Wissen im Bereich der weiterführenden Controllingaufgaben und deren praxisrelevanten Anforderungen. Sie praktizieren Controlling als funktionsübergreifendes Steuerungskonzept zur ergebnisorientierten Koordination von Planung, Kontrolle und Informationsversorgung. Sie sind als Controller interne Beraterinnen und Berater der Entscheidungsträger und bieten einen Informations-, Entscheidungs- und Koordinationsservice an. Sie wirken mit am Ausbau des dokumentationsorientierten Rechnungswesens zu einer führungsorientierten Planungs- und Kontrollrechnung. Sie wenden Instrumente des internen Rechnungswesens als Werkzeuge des Controlling an.</p> <p>Sie verfügen Fachwissen des Ziel- und Prozesskostenmanagements sowie des Risikomanagements und sind in der Lage dieses, aufbauend auf ihr bestehendes berufliches Wissen, praxisgerecht anzuwenden.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Controlling</p> <p>1. Grundlagen</p> <p>1.1. Begriff</p> <p>1.2. Einordnung</p> <p>1.3. Bedeutung</p> <p>2. Funktionen des Controllings</p> <p>2.1. Planung</p> <p>2.2. Steuerung</p> <p>2.3. Kontrolle</p> <p>3. Arten des Controllings</p> <p>3.1. strategisches Controlling, z. B.</p> <p>3.1.1. SWOT-Analyse</p> <p>3.1.2. GAP-Analyse</p> <p>3.1.3. Lebenszyklusanalyse</p> <p>3.1.4. Szenario-Analyse</p> <p>3.1.5. Portfolio-Analyse</p> <p>3.2. Funktionsorientiertes Controlling, z. B.</p> <p>3.2.1. Beschaffungscontrolling</p> <p>3.2.2. Produktionscontrolling</p> <p>3.2.3. Marketingcontrolling</p> <p>3.3. Funktionsübergreifendes Controlling</p> <p>3.3.1. Investitionscontrolling</p> <p>3.3.2. Risikocontrolling</p> <p>4. Ausgewählte Instrumente des Controllings, z. B.</p> <p>4.1. Ergebnisrechnung</p> <p>4.2. Budgetierungssysteme</p> <p>4.3. Balance Scorecard</p> <p>4.4. Benchmarking</p>
----------------	---

	<p>4.5. Kennzahlen</p> <p>4.5.1. Cash-Flow</p> <p>4.5.2. Shareholder-Value Analyse</p> <p>4.5.3. DuPont Kennzahlensystem (ROI)</p> <p>5. Ziel- und Prozesskostenmanagement</p> <p>5.1. Target Costing</p> <p>5.2. Prozesskostenrechnung</p> <p>6. Risk-Management</p>
Lehr-/Lernformen	Präsenzunterricht, Lernsituationen, Gruppenarbeit, Selbststudium
Leistungs-nachweis	Referat oder Klausur
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 40 Stunden</p> <p>Präsenzunterricht: 40 Stunden</p> <p>Selbstlernphase: 0</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	<i>Littkemann, Jörn: Unternehmenscontrolling. Konzepte, Instrumente, praktische Anwendungen mit durchgängiger Fallstudie, Berlin 2006</i>
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 6/6 Rechnungswesen & Controlling
Verknüpfung mit anderen Modulen	<p>RW II: Jahresabschluss-Analyse</p> <p>BWL III + IV: Beschaffungs- und Produktionscontrolling</p>

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



WIN I - IV	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. / 4. Semester	6	Social Software	LK

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden wickeln Beschaffung, Einsatz, Wartung, Weiterentwicklung und Aktualisierung der Informations- und Kommunikationstechnik im Unternehmen ab. Sie realisieren die Informationsbereitstellung mit Hilfe von Datennetzen.</p> <p>Die Studierenden analysieren und entwerfen betriebliche Anwendungssysteme und realisieren die Bereitstellung von solchen Systemen.</p> <p>Die Studierenden kennen die Grundfunktionen einer Datenbanksoftware und wenden diese sachgerecht zur Entwicklung, Anlage, Verwaltung und Pflege an. Sie bestimmen Schnittstellen von Datenbanken zur Unterstützung von E-Commerce-Aktivitäten. Sie konzipieren Lösungen für die ergonomische und sichere Dateneingabe, werten Daten aus, verknüpfen Daten miteinander und stellen diese Daten in adressatengerechter Form dar. Die Studierenden planen, steuern und kontrollieren Informations- und Kommunikationssysteme.</p> <p>Die Studierenden kennen Prinzipien, Grundlagen und Konzepte der Social Software und der Social Media Optimization (SMO) und können diese erarbeiten. Sie können die Funktion von technischen Social-Software-Systemen verstehen und praktisch beherrschen und sind in der Lage, kommerzielle Anwendungen und Perspektiven von Social und Mobile Media für das Management zu erarbeiten.</p> <p>Die Studierenden können SMO-Regeln verstehen und bezüglich der strategischen und taktischen Umsetzung praktisch beherrschen sowie die Herausforderungen neuer Kommunikationsmittel für Unternehmen benennen.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Betriebssystem <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Hardware 1.2. Daten 1.3. Sicherheitsaspekte 1.4. Einplatzsysteme 1.5. Mehrplatzsysteme und grundlegende Verwaltungsfunktionen <ul style="list-style-type: none"> - Architektur von Mehrplatzsystemen 2. Anwendungen <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Projektierung von betrieblichen Anwendungssystemen 2.2. Programmentwicklung und -anpassung 3. Standardsoftware <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Textverarbeitung 3.2. Tabellenkalkulation 3.3. Präsentationssoftware 3.4. Branchensoftware 3.5. Multimediawerkzeuge 3.6. Intra- und Internet <ul style="list-style-type: none"> - Architektur von Kommunikationsnetze, Protokolle und Schichtenmodelle 4. Datenbank <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Konstruktion von Datenbanken 4.2. Datenauswertung 4.3. Datenbanken in der betrieblichen Praxis 4.4. Social Software Werkzeuge, Einsatz im Unternehmen und Auswirkungen 4.5. Personalinformationssysteme, z. B. DV-Einsatz in der Lohn- und Gehaltsbuchhaltung
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Präsenzunterricht
Leistungs- nachweis	3 Klausuren 1 Referat
Stundenumfang	Gesamtumfang: 160 Std Präsenzunterricht: 160 Std Selbstlernphase: -
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	MS Excel Grundlagen und fortgeschrittene Techniken MS Access Grundlagen
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Social Software
Verknüpfung mit anderen Modulen	Anwendung der Standardsoftware Excel und Word in diversen Modulen

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



WIM I + II	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
1. / 2. Semester	1, 2, 3, 5, 6, 9, 10, 12	Wirtschaftsmathematik & Statistik	KD

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden erlernen einen kritischen Umgang mit Statistiken, indem sie Befragungen auswerten und die Ergebnisse graphisch aufbereiten.</p> <p>In Vorbereitung auf die Differentialrechnung werden Eigenschaften ganzrationaler Funktionen wiederholt und Funktionsgleichungen aus Punktkoordinaten mit Hilfe des Gleichsetzungsverfahrens und des Gauß-Algorithmus bestimmt.</p> <p>Die Studierenden erlernen eine ganzheitliche Herangehensweise an den Umgang mit der Differentialrechnung. Neben den klassischen Herangehensweisen sowie den Hintergründen von Ableitungen lernen die Studierenden Anwendungen der Differentialrechnung im ökonomischen Kontext kennen.</p> <p>Mit den Ableitungsregeln erhalten die Studierenden Mittel zur Bestimmung von Hoch-, Tief- und Sattelpunkten, um ökonomisch relevante Größen wie Gewinnmaximum sowie Betriebsminimum und -optimum rechnerisch zu ermitteln.</p> <p>Mit den Exponentialfunktionen lernen sie einen weiteren Funktionstypen kennen, der vor allem bei Wachstums- und Zerfallsprozessen eine Rolle spielt.</p>
--------------------------------------	---

Inhalt	<p>1. Beschreibende Statistik</p> <p>1.1. Häufigkeitsverteilungen</p> <p>1.2. Absolute und relative Häufigkeiten</p> <p>1.3. Merkmale und ihre Skalen</p> <p>1.4. Graphische Darstellungen von Häufigkeitsverteilungen</p> <p>1.4.1. bei Nominal- und Ordinalskalen</p> <p>1.4.2. bei Ordinal- und metrischen Skalen</p> <p>1.5. Lagemaße</p> <p>1.5.1. Arithmetisches Mittel</p> <p>1.5.2. Median</p> <p>1.5.3. Modus/ Modalwert</p> <p>1.5.4. Geometrisches Mittel</p> <p>1.5.5. Harmonisches Mittel</p> <p>1.5.6. Anwendung der verschiedenen Mittelwerte</p> <p>1.6. Streuungsmaße</p> <p>1.6.1. Spannweite</p> <p>1.6.2. Mittlere absolute Abweichung</p> <p>1.6.3. Varianz und Standardabweichung</p> <p>1.7. Korrelationsanalyse</p> <p>1.7.1. Empirische Kovarianz</p> <p>1.7.2. Korrelation nach Pearson</p> <p>1.8. Lineare Regression</p> <p>2. Einführung in die Differentialrechnung</p> <p>2.1. Wiederholung Funktionsanalyse</p> <p>2.2. Lineare und quadratische Funktionen</p> <p>2.3. Funktionen 3. Grades</p>
---------------	--

	<p>2.4. Lineare Gleichungssysteme zur Funktionsbestimmung 2.5. Gleichsetzungsverfahren 2.6. Gauß-Algorithmus 2.7. Nullstellenbestimmung inkl. Polynomdivision 2.8. Gewinnzonenbestimmung</p> <p>3. Vom Differenzen- zum Differentialquotienten 3.1. Graphische Bedeutung der Ableitungen 3.2. Ableitungsregeln für ganzrationale Funktionen 3.3. Extrem- und Sattelpunkte 3.4. Gewinnmaxima 3.5. Betriebsminimum und -optimum 3.6. Produkt- und Kettenregel zum Ableiten von Exponentialfunktionen</p>
Lehr-/Lernformen	Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Leitfragenmethode, angeleitete Selbstlernphase
Leistungs-nachweis	2 Klausuren à 90- 120 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 80 Stunden Präsenzunterricht: 80 Stunden Selbstlernphase: 0 Stunden
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	----
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbriefe 3 und 2.1 Wirtschaftsmathematik & Statistik
Verknüpfung mit anderen Modulen	AW I : Marktforschung VWL III: Markt und Preis (Bestimmung von Optima, Grenznutzen etc.)

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



WM III + IV	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
3. / 4. Semester	3, 4, 7, 8, 9, 10	Wirtschaftsmathematik & Statistik	SB

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden erlernen eine ganzheitliche Herangehensweise an den Umgang mit der Differentialrechnung. Neben den klassischen Herangehensweisen sowie den Hintergründen von Ableitungen lernen die Studierenden Anwendungen der Differentialrechnung im ökonomischen Kontext kennen. Sie kennen die grundlegenden Anwendungen der Integralrechnung und sind in der Lage, Stammfunktionen zur Ermittlung bestimmter Integrale zu berechnen. Es ist ihnen möglich, die sich aus Angebots- und Nachfragefunktionen ergebenden Konsumenten- und Produzentenrenten zu ermitteln. Eine weitere Anwendung lernen die Schüler im Anwendungsgebiet der linearen Optimierung kennen. Sie sind in der Lage den Wert einer Größe unter einschränkenden Bedingungen zu maximieren oder zu minimieren.</p> <p>Im Rahmen der Finanzmathematik können die Studierenden mit verschiedenen Formen der Verzinsung umgehen. Sie sind in der Lage, die Entwicklung von Rentenkonten zu beschreiben und können vollständige Tilgungspläne erstellen.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analysis <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Wendestellen einer Funktion bestimmen 1.2. Anwendung der Differentialrechnung im ökonomischen Kontext 1.3. Integralrechnung 1.4. Konsumenten- und Produzentenrente 2. Grundlagen der Finanzmathematik <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Zinsrechnung <ol style="list-style-type: none"> 2.1.1. Einfache Verzinsung 2.1.2. Zinseszinsen 2.1.3. Gemischte Verzinsung 2.2. Rentenrechnung <ol style="list-style-type: none"> 2.2.1. Gleichbleibende Renten 2.2.2. Veränderliche Renten 2.3. Tilgungsrechnung <ol style="list-style-type: none"> 2.3.1. Annuitätentilgung 2.3.2. Ratentilgung 3. Lineare Optimierung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Das grafische Verfahren 3.2. Die reguläre Simplexmethode
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Leitfragenmethode, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, angeleitete Selbstlernphase
Leistungs- nachweis	Pro Semester 1 Klausur á 90 Minuten
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 SWS Präsenzunterricht: 40 SWS Selbstlernphase: 0
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	Diverse Materialien
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbriefe 1-3 Wirtschaftsmathematik & Statistik
Verknüpfung mit anderen Modulen	VWL III: Markt und Preis (Gewinn-, Haushaltsoptimum, Grenznutzen, etc.) BWL III: Produktionswirtschaft (Simplex) BWL IV: Investitionsrechnung (Barwert, Kapitalwert) BWL VI: Finanzierung (Tilgungsrechnung)

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



PW I (P-planung, -beschaffung, -auswahl)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
4. Semester	5, 10	Selbstmanagement & Selbstmarketing (Teil II + III)	MZA

Kompetenzen (lt. Lehrplan)
<p>Die Studierenden analysieren ausgehend von Anforderungen aus den Funktionsbereichen und unter Berücksichtigung des Datenschutzes den bestehenden Personalbestand, bestimmen den Personalbedarf und planen Personalbeschaffungs-, Personaleinsatz- und Personalentlassungsmaßnahmen.</p> <p>Die Studierenden lernen die Instrumente der Personalbestandsanalyse kennen und können den Nutzen für das Unternehmen und die Mitarbeiter bewerten. Sie können Personalbestandsdaten bewerten und daraus den Brutto- und Nettopersonalbedarf herleiten und darstellen. Zur Analyse und Visualisierung der qualitativen Personalsituation lernen sie Instrumente wie den Profilabgleich und das Mitarbeiter-Portfolio kennen. Die Studierenden sind daraufhin in der Lage, personalpolitische Entscheidungen abzuleiten.</p> <p>Weiterhin sind die Studierenden in der Lage, situationsgerecht inner- und außerbetriebliche Personalbeschaffungsalternativen abzuwägen und eine betriebswirtschaftliche Entscheidung herbeizuführen. Sie begründen mögliche Personalbeschaffungsarten und -wege.</p> <p>Die Studierenden kennen die Zielsetzung von Personalauswahlprozessen und sie besitzen Kenntnisse unter Beachtung relevanter Gütekriterien über Personalauswahlprozesse. Sie sind in der Lage, mögliche Auswahlinstrumente kritisch zu analysieren und zu bewerten und situationsangemessen unter Beachtung verschiedener Kriterien auszuwählen und eine begründete Auswahlentscheidung zu treffen. Sie sind in der Lage, Bewerbungen in einer Fremdsprache zu analysieren. Sie planen Stellenausschreibungen und die Auswahlverfahren. Sie entwickeln Vorschläge zur Gestaltung der Einarbeitungszeit.</p>

Inhalte
<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen und Rahmenbedingungen der Personalwirtschaft 2. Personalplanung <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Personalbestandsanalyse <ol style="list-style-type: none"> 2.1.1. Funktion und Zielsetzung der Personalbestandsanalyse 2.1.2. Organisationsplan, Stellenplan, Stellenbesetzungsplan und Stellenbeschreibung als Grundlage der Personalbestandsanalyse 2.1.3. Quantitative und qualitative Darstellung der Personalsituation <ol style="list-style-type: none"> 2.1.3.1. Bestandsstatistik, Bewegungsstatistik 2.1.3.2. Zeitstatistik, Kostenstatistik 2.1.3.3. Nachfolge- und Laufplanpläne 2.1.3.4. Profilabgleiche und Mitarbeiterportfolio 2.2. Personalbedarfsplanung <ol style="list-style-type: none"> 2.2.1. Personalplanung im Zusammenhang mit der Unternehmensplanung 2.2.2. Bestimmungsfaktoren des Personalbedarfs 2.2.3. Ermittlung des Personalbedarfs 3. Personalbeschaffung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Innerbetriebliche und außerbetriebliche Personalbeschaffung 3.2. Instrumente der Personalbeschaffung

	4. Personalauswahl und -einführung 4.1. Zielsetzung und Gestaltung von Personalauswahlprozessen 4.2. Gütekriterien für ein Auswahlverfahren 4.3. Die Schritte des Auswahlverfahrens 4.4. Auswahlinstrumente 4.5. Auswahlentscheidung 4.6. Personaleinführung
Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, Leittextmethode, angeleitete Selbstlernphase
Leistungs- nachweis	Klausur
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 20
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	----
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Selbstmanagement & Selbstmarketing (Teil II)
Verknüpfung mit anderen LF	E I und II SMM

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



PW II P-führung	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	5, 10	Unternehmensführung	MZA

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden kennen die Merkmale und die Methoden der Personalbeurteilung, sie können diese für einen praxismgerechten Einsatz kritisch diskutieren, auswerten und anwenden. Sie entwickeln Personalbeurteilungssysteme und bereiten deren Einsatz vor und führen sie durch. Sie entwerfen ausgehend von den zukünftigen betrieblichen Anforderungen an die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Konzepte zur Personalentwicklung. Sie planen die erforderlichen Gespräche und führen diese durch.</p> <p>Sie begründen personalwirtschaftliche Leistungsanreize, berücksichtigen motivationsfördernde Elemente bei der Planung von Entgelt differenzierungen. <i>Die Studierenden entwickeln mit den Beteiligten Modelle der Arbeitszeitgestaltung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf und zur Arbeitsplatzumgebung und überprüfen diese mit den Beteiligten auf ihre Realisierbarkeit. Sie nutzen Techniken zur Moderation von Arbeitsgruppen. (s. PW III)</i></p> <p>Die Studierenden wirken an Teilfunktionen der Unternehmensführung mit. Dies gilt insbesondere für die sachbezogenen Führungsfunktionen Ziele setzen, planen, organisieren und kontrollieren. Sie setzen sich mit den sozialwissenschaftlichen Grundlagen der individuellen, kollektiven und unternehmenskulturellen Führung auseinander. Zur Gestaltung von Teilsystemen bzw. zur Steuerung von Teilprozessen sind sie an der Entwicklung und Anwendung von „Management-by-Techniken“ (Managementsystemen) beteiligt.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p style="text-align: center;">Personalführung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entwicklung eines Menschenbildes 2. Führungsstile <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Autoritäre Führungsstile 2.2. Kooperative Führungsstile 2.3. Laissez-faire-Führungsstil 3. Motivationstheorien und die Bedeutung von Motivation <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Intrinsische und extrinsische Motivation 3.2. Hierarchie der Bedürfnisse nach Maslow 3.3. Zwei-Faktoren-Theorie von Herzberg 4. Führungskonzepte <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Management-By-Techniken 4.2. Harzburger Führungsmodell 4.3. Managerial Grid nach Blake und Mouton 4.4. Situative Führung nach Hersey und Blanchard 4.5. St. Galler Führungsansatz 5. Konfliktanalyse und Konfliktlösung 6. Führung in Gruppen 7. Das Mitarbeitergespräch 8. Konzepte der Mitarbeiterbeurteilung
----------------	--

	<p>9. Personalentwicklung</p> <p>9.1. Gegenstand und Zielsetzung der Personalentwicklung</p> <p>9.2. Prinzipien zukunftsorientierter Personalentwicklung</p> <p>9.3. Adressaten der Personalentwicklung</p> <p>9.4. Instrumentarien</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.1. PE on-the-job</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.2. PE-into-the-job</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.3. PE-near-the-job</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.4. PE-off-the-job</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.5. PE-along-the-job</p> <p style="padding-left: 20px;">9.4.6. PE-out-of-the-job</p> <p>9.5. Controlling in der Personalentwicklung</p>
Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, Leittextmethode, Fallstudienbearbeitung
Leistungs-nachweis	Klausur
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 40</p> <p>Präsenzunterricht: 40</p> <p>Selbstlernphase: 0</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Management Soft Skills, Unternehmensführung Brief 1 und 2
Verknüpfung mit anderen Modulen	DK II: Kommunikation, Gesprächsführung, Moderation Management Soft Skills

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



PW III	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
6. Semester	5	---	MZA

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden begründen unterschiedliche Strategien für den Personalabbau. Dabei berücksichtigen sie personalrechtliche Regelungen aus dem Arbeits-, Berufsbildungs-, Sozial- und Tarifrecht sowie soziale Aspekte. Sie können die unterschiedlichen Interessen und Sichtweisen argumentativ vertreten.</p> <p>Die Studierenden entwickeln mit den Beteiligten Modelle der Arbeitszeitgestaltung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf und zur Arbeitsplatzumgebung und überprüfen diese mit den Beteiligten auf ihre Realisierbarkeit. Sie nutzen Techniken zur Moderation von Arbeitsgruppen.</p> <p>Die Studierenden analysieren die für das Handeln im Unternehmen relevanten betrieblichen Regelungen, Vorgaben und Vereinbarungen. Sie legen Mitbestimmungsrechte dar und bestimmen Möglichkeiten zu ihrer Durchsetzung. Sie analysieren mögliche Konfliktsituationen und entwickeln Lösungsmuster zu deren Beendigung. Sie begreifen kommunikative Kompetenz als Voraussetzung für Teamarbeit und Kooperation. Sie entwickeln Lernstrategien und nutzen für das Lernen geeignete Informations- und Kommunikationssysteme. Sie wenden angemessene Lern- und Arbeitstechniken</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modelle der Arbeitszeitgestaltung 2. Mitarbeitergespräche, z. B. <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Umgang mit Konflikten 2.2. Kritikgespräche 2.3. Gesprächsführung in einer Gruppe 2.4. Gehaltsverhandlungen 3. Personalfreisetzung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Arbeitsrechtliche Bestimmungen 3.2. Mitbestimmung und Betriebsrat 4. Unternehmenskultur und Führungskultur 5. Neue Tendenzen und Entwicklungen <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Veränderte Rahmenbedingungen 5.2. Konsequenzen 5.3. Trends 6. Personalcontrolling
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Partner-, Gruppenarbeit, angeleitete Selbstlernphase
Leistungs-nachweis	Klausur
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 20
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	BGB, Arbeitszeitgesetz, Kündigungsschutzgesetz, Jugendarbeitsschutzgesetz, Bundesurlaubsgesetz, Mutterschutzgesetz, Personalwirtschaft (Hans Jung, 2011), Personalwirtschaft, Beiderwieden/ Stickdorn, (berufliche Kommunikation, eingeführtes Lehrbuch)
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	---
Verknüpfung mit anderen Modulen	WAR II DK II (Kommunikation)

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



AW I (Grundlagen, Marktforschung)	Beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
3. Semester	2, 10, 11	Marketing & Vertrieb	GG

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden leiten Marketingziele aus den Unternehmenszielen ab, legen diese fest und formulieren Maßstäbe für die Kontrolle des Erfolgs. Sie beschreiben die organisatorische Einbindung des Marketings in die Unternehmung.</p> <p>Die Studierenden wenden Instrumente der Unternehmens- und Umfeldanalyse an. Sie erheben systematisch Marktinformationen, analysieren diese und interpretieren sie zu Prognosezwecken. Dabei wenden sie statistische Verfahren an und bewerten deren Aussagekraft. Ergebnisse präsentieren sie auch unter Einsatz von Software adressatenorientiert.</p> <p>Die Studierenden kennen die Instrumente des Marketing-Mix und deren Wechselwirkungen. Sie nutzen Instrumente des Marketingcontrollings.</p> <p>Die Studierenden sind beteiligt an der Bearbeitung komplexer, einmaliger Aufgabenstellungen, die fach- und bereichsübergreifend in Form von Fallstudien gelöst werden.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> – Marktinformationsbeschaffung – Marktuntersuchungsverfahren/Marktforschung (Markterkundung, -beobachtung, -analyse, -prognose, Primär- und Sekundärforschung) – Marketing-Konzeption – Marketing-Organisation – Marketing-Instrumentarium – Marketing-Controlling – Sektorales Marketing, z. B. <ul style="list-style-type: none"> – Investitionsgütermarketing – Konsumgütermarketing – Dienstleistungsmarketing
----------------	---

Lehr-/ Lernformen	Präsenzunterricht, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Fallstudien, Präsentationen
--------------------------	---

Leistungsnachweis	Klausur
--------------------------	---------

Stundenumfang	Gesamtumfang: 80 Präsenzunterricht: 80
----------------------	---

Literatur/ Lehr-/ Lernmaterialien	Diverse Materialien
--	---------------------

Zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbriefe 1, 3 und 4 des Moduls „Marketing und Vertrieb“ Studienbrief 3 des Moduls „Wissenschaftliches Arbeiten“
---	---

Verknüpfung mit anderen Modulen	WIM I: Deskriptive Statistik
--	------------------------------

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



AW II Produktpolitik, Preispolitik	Beteiligte Lernfelder der lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
4. Semester	2, 10, 11	Marketing & Vertrieb	GG

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden kennen die Instrumente der Produktpolitik und der Preispolitik und deren Wechselwirkungen. Sie setzen die Instrumente der Produktpolitik und der Preispolitik i. S. einer abgestimmten Marketingstrategie branchenorientiert und unter Berücksichtigung wettbewerbsrechtlicher Rahmenbedingungen ein. Dazu formulieren sie produktpolitische Strategien und sammeln, erzeugen und bewerten Produktideen. Sie kalkulieren Preise und Konditionen konkurrenz-, nachfrage- oder kostenorientiert. Sie formulieren preispolitische Strategien zielorientiert.</p> <p>Zur Ableitung geeigneter produkt- und preispolitischer Strategien nutzen die Studierenden Ergebnisse von zuvor durchgeführten Unternehmens- und Umfeldanalysen.</p> <p>Die Studierenden sind beteiligt an der Bearbeitung komplexer, einmaliger Aufgabenstellungen, die fach- und bereichsübergreifend in Form von Fallstudien gelöst werden.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>Produktpolitik</p> <ul style="list-style-type: none"> – Produktarten und Nutzenkomponenten von Produkten – Grundlegende produkt- und sortimentspolitische Entscheidungen – Markenmanagement – Produktbegleitende Serviceangebote <p>Preispolitik</p> <ul style="list-style-type: none"> – Determinanten der Preisentscheidung – Preisstrategien – Preisdifferenzierung – Rechtliche Rahmenbedingungen der Preisfestlegung <p>Spezielle Problembereiche im Rahmen der Produkt- und Preispolitik</p>
----------------	--

Lehr-/ Lernformen	Präsenzunterricht , Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Fallstudien, Präsentationen
--------------------------	--

Leistungsnachweis	Klausur
--------------------------	---------

Stundenumfang	Gesamtumfang: 80 Präsenzunterricht: 80
----------------------	---

Literatur/ Lehr-/ Lernmaterialien	Diverse Materialien
--	---------------------

Zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 2 des Moduls „Marketing und Vertrieb“
---	--

Verknüpfung mit anderen Modulen	VWL III: Markt und Preis RW I: Kosten- und Leistungsrechnung
--	---

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



AW III Kommunikations-, Distributionspolitik	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
5. Semester	2	Marketing & Vertrieb	HM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Die Studierenden verfügen über breites und integriertes Wissen im Bereich der grundlegenden Kommunikationspolitik sowie Distributionspolitik und deren praxisrelevanten Anforderungen. Sie leiten Marketingziele aus den Unternehmenszielen ab, legen diese fest und formulieren Maßstäbe für die Kontrolle des Erfolges. Sie beurteilen den Einsatz von Instrumenten der Kommunikationspolitik vor dem Hintergrund kommunikationstheoretischer Modelle und wählen einen zielführenden Kommunikationsmix begründet aus.</p> <p>Die Studierenden bewerten Absatzkanäle und logistische Konzepte und wählen diese aus. Sie berücksichtigen konkurrierende Zielsetzungen der am Distributionsprozess beteiligten Akteure. Sie binden alle Beteiligten durch innovative Managementkonzepte ein. Auf kurzfristige veränderte Marktbedingungen reagieren sie mit geeigneten operativen, auf mittel- und langfristige Veränderungen mit tragfähigen taktischen und strategischen Lösungen.</p> <p>Sie formulieren kontrahierungspolitische Strategien und bewerten geeignete Absatzkanäle und logistische Konzepte und wählen diese aus.</p> <p>In der Auftragsabwicklung berücksichtigen sie Wechselwirkungen zwischen Qualität, Kosten und Kundenzufriedenheit. Dabei können sie mit Fachleuten verschiedener betrieblicher Funktionsbereiche Lösungen zu komplexen Problemen finden. Sie nutzen Instrumente des Marketingcontrolling, auch zur Intensivierung der Kundenbindung.</p> <p>Sie bearbeiten komplexe, einmalige Aufgabenstellungen, die fach- und bereichsübergreifend an Fallbeispielen gelöst werden.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>1. Kommunikationspolitik</p> <p>1.1. Kommunikationsprozesse und –modelle</p> <p>1.2. Klassische Werbung</p> <p>1.2.1. Werbeplanung</p> <p>1.2.2. Bestimmung des Werbeetats</p> <p>1.2.3. 1Bestimmung der Zielgruppe</p> <p>1.2.4. Auswahl von Werbebotschaft, Werbemittel, Werbeträger, Werbezeitraum</p> <p>1.2.5. Pretest (z. B. Aktivierungsmessung, Blickaufzeichnung)</p> <p>1.2.6. 1Werbedurchführung</p> <p>1.2.7. Werbeerfolgskontrolle</p> <p>1.3. Below-the-line-Instrumente</p> <p>1.3.1. Verkaufsförderung</p> <p>1.3.2. Product-Placement, Sponsoring</p> <p>1.3.3. Public Relations</p> <p>1.4. Online Marketing (evtl. Selbststudium)</p> <p>1.4.1. Kommunikationsformen im Internet</p> <p>1.4.2. Möglichkeiten der Erfolgskontrolle</p> <p>1.5. Kommunikationsmix</p>
----------------	---

	<p>2. Distributionspolitik</p> <p>2.1. Direktabsatz</p> <p>2.1.1. Möglichkeiten und Formen</p> <p>2.1.2. Unternehmenseigene Absatzorgane (z. B. Reisende, Verkaufsniederlassungen)</p> <p>2.1.3. Unternehmensexterne Absatzorgane (z. B. Handelsvertreter, Kommissionär)</p> <p>2.1.4. Sonderformen (Franchising, E-Commerce)</p> <p>2.1.5. Marktveranstaltungen, Messen, Auktionen</p> <p>2.2. Indirekter Absatz</p> <p>2.2.1. Handelsfunktionen</p> <p>2.2.2. Handelsbetriebsformen</p> <p>2.2.3. Multichannelabsatzsysteme</p> <p>2.3. Hersteller-Handelsbeziehungen</p> <p>2.3.1. Key-Account-Management</p> <p>2.3.2. Efficient Consumer Response</p> <p>2.3.3. Electronic Data Interchange</p> <p>2.4. Marketinglogistik</p> <p>2.4.1. Auftragsabwicklung</p> <p>2.4.2. Lagerhaltung, Transport, Verpackung</p> <p>2.5. Marketingcontrolling</p> <p>2.5.1. Operative und strategische Controlling-Instrumente</p> <p>2.5.2. Organisation</p>
Lehr-/Lernformen	Unterrichtsgespräch, Partner-, Gruppenarbeit, Fallstudienarbeit
Leistungsnachweis	Klausur
Stundenumfang	<p>Gesamtumfang: 100</p> <p>Präsenzunterricht: 80</p> <p>Selbstlernphase 20</p>
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbrief 2 des Moduls „Marketing und Vertrieb“
Verknüpfung mit anderen Modulen	DK I und II: Kommunikation BWL III: Logistik

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



AW IV <i>Kundenbeziehungsmanagement/ Online-Marketing</i>	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
6. Semester	2, 3	Marketing & Vertrieb	HM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Einen Schwerpunkt des modernen Marketings stellt das Management existierender Kundenbeziehungen dar. Stand noch vor einiger Zeit die Gewinnung neuer Kunden eindeutig im Fokus des Marketings, so rückt seit geraumer Zeit vor dem Hintergrund der Diskussion um den Kundenwert die langfristige Bindung der vorhandenen Kunden in das Zentrum der marketingpolitischen Überlegungen. Die Entstehung und Realisierung von Kundenclubs, Kundenzeitschriften, Kundenkarten oder Bonussystemen spiegelt diese Entwicklung wider. Somit sollen im Rahmen dieses Moduls neben Einblicken in die theoretischen Konzepte der Kundenbindung zusätzliche Einsichten in das operative Kundenbindungsmanagement gegeben werden.</p> <p>Die Studierenden kennen die Zusammenhänge zwischen Kundenzufriedenheit und -bindung, können die Kundenbeziehung in das unternehmerische Ziel- und Strategiesystem einordnen und Kundenbindungsstrategien entwickeln. Sie kennen die Kundenbindungsinstrumente und können konkrete Pläne und Maßnahmen zur Kundenbindung entwickeln.</p>
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>1. Grundlagen Kundenbeziehungsmanagement</p> <p>1.1. Lernziele des Kapitels</p> <p>1.2. Definitionen und Begriffe</p> <p>1.3. Kundenzufriedenheit und Kundenbindung</p> <p>1.3.1. Das Konfirmations/Diskonfirmations-Paradigma</p> <p>1.3.2. Kano-Modell</p> <p>1.3.3. Das GAP-Modell</p> <p>1.3.4. Unzufriedenheit von Kunden</p> <p>1.3.5. Zusammenhang zwischen Zufriedenheit und Bindung</p> <p>1.3.6. Phasen der Kundenbindung</p> <p>1.4. Kundenbindung im Planungsprozess</p> <p>1.4.1. Kundenbindung im Zielsystems des Unternehmens</p> <p>1.4.2. Kundenbindung im Strategiesystem des Unternehmens</p> <p>1.4.3. Zusammenfassung des Kapitels</p> <p>1.5. Instrumente des Kundenbindungsmanagements</p> <p>1.5.1. Kundenclubs / Kundenkarten</p> <p>1.5.2. Social Media</p> <p>1.5.3. Beschwerdemanagement</p> <p>1.5.4. Produktbegleitende Dienstleistungen</p> <p>1.6. Neue Wege im Marketing</p> <p>1.6.1. E-Commerce</p> <p>1.6.2.</p>
----------------	---

Lehr-/Lernformen	Unterrichtsgespräch, Partner-, Gruppenarbeit, komplexe, fach- und bereichs- übergreifend Aufgabenstellungen
Leistungsnachweis	Klausur
Stundenumfang	Gesamtumfang: 80 Präsenzunterricht: 80 Selbstlernphase 0
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Studienbriefe 2 und 5 des Moduls „Marketing und Vertrieb“
Verknüpfung mit anderen Modulen	---

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



Berufs-/Arbeitspädagogik (AdA)	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
3. Semester	5	---	KM / RM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>In Deutschland werden die Befähigung und die Berechtigung, Personen auszubilden, unterschieden. Ein Ausbilderschein der IHK oder HWK ist eine der Voraussetzungen, die notwendig sind, um als Ausbilder tätig sein zu können. Die sogenannten „Freien Berufe“ sind von dieser Regel ausgenommen und durch die Zulassung ausbildungsberechtigt.</p> <p>Der Ausbilderschein ist der bundesweit anerkannte Qualifikationsnachweis über die Kenntnisse in den relevanten arbeits- und berufspädagogischen Bereichen. Der Ausbilderschein kennzeichnet die Befähigung zur Ausbildung im jeweiligen Fachbereich innerhalb eines Betriebs.</p> <p><u>Unterweisung:</u> Die Studierenden erwerben die Fähigkeit, ein Unterweisungsgespräch mit einem Auszubildenden zu führen und dabei Aspekte wie Methodenwahl, Motivation, Förderung von Schlüsselqualifikationen und geeignete Medienwahl situationsangemessen auszuwählen bzw. einzusetzen.</p>
--------------------------------------	---

Inhalte	<p>Handlungsfeld 1: Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorteile und Nutzen betrieblicher Ausbildung • Planung des Ausbildungsbedarfs • Struktur des Berufsbildungssystems • Ausbildungsberufe für den Betrieb auswählen • Eignung des Betriebes für die Ausbildung • Möglichkeiten des Einsatzes von auf die Berufsausbildung vorbereitenden Maßnahmen • Mitwirkende an der Ausbildung <p>Handlungsfeld 2: Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines betrieblichen Ausbildungsplans • Mitwirkung und Mitbestimmung der Betrieblichen Interessenvertretung in der Berufsbildung • Ermittlung des Kooperationsbedarfs • Kriterien und Verfahren zur Auswahl von Auszubildenden • Berufsausbildungsvertrag • Berufsausbildung im Ausland <p>Handlungsfeld 3: Ausbildung durchführen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lernförderliche Bedingungen schaffen • Organisation der Probezeit • Betriebliche Lern- und Arbeitsaufgaben entwickeln • Ausbildungsmethoden und -medien zielgruppengerecht auswählen • Auszubildende bei Lernschwierigkeiten unterstützen • Zusätzliche Ausbildungsangebote bieten • Soziale und persönliche Entwicklung von Auszubildenden fördern, Probleme und Konflikte erkennen
----------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> Leistungen feststellen und bewerten, Beurteilungsgespräche führen Interkulturelle Kompetenzen fördern <p>Handlungsfeld 4: Ausbildung abschließen</p> <ul style="list-style-type: none"> Auszubildende auf die Abschluss- oder Gesellenprüfung vorbereiten Anmeldung der Auszubildenden zur Prüfung Erstellung eines schriftlichen Zeugnisses Betriebliche Entwicklungswege und berufliche Weiterbildungsmöglichkeiten aufzeigen
Lehr-/Lernformen	Angeleitete Selbstlernphase, Präsenzunterricht
Leistungsnachweis	Theoretische und praktische Prüfung (HWK)
Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Stunden Präsenzunterricht: 40 Stunden Selbstlernphase: 20 Stunden (Unterweisungsprobe)
Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	Sackmann - das Lehrbuch für die Meisterprüfung: Teil IV: Berufs- und Arbeitspädagogik, Ausbildung der Ausbilder
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	---
Verknüpfung mit anderen Modulen	PW I - III

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



Projektmanagement	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester			GN / RM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<p>Dieser Selbstlernkurs an der Fernuni Hagen stellt umfassend die Grundlagen und Techniken des Projektmanagements vor. Die Studierenden erhalten das Rüstzeug, den Projektzyklus in seine Phasen zu differenzieren und die jeweils adäquaten Instrumente einschließlich der erforderlichen Formulare und Checklisten einzusetzen. Anhand eines begleitenden Fallbeispiels können Sie die Praxisrelevanz des Gelernten direkt nachvollziehen.</p> <p>Der Kurs ist mediengerecht konzipiert und unterstützt individuelles Lernen interaktiv und multimedial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Studierenden können den Kurs linear bearbeiten oder Kurskapitel in beliebiger Auswahl ansteuern. • Vertonte Animationen und interaktive Grafiken unterstützen sie bei der Bearbeitung des Lernstoffs. • Mithilfe eines digitalen Schreibblocks können sie ihr erlerntes Wissen direkt anwenden und reflektieren. • Interaktive Übungen geben Ihnen ein Feedback über Ihren Lernfortschritt. • Sie haben die Möglichkeit, sich aus dem Kurs heraus mit relevanten Internetadressen zu verlinken und ergänzende Informationen einzuholen. • Einfach zu bedienende Servicefunktionen wie Volltextsuche, Lesezeichen, Glossar, Index und individuelles Notizblatt erleichtern Ihnen die Kursbearbeitung.
--------------------------------------	--

Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • In Kapitel 1 stehen die Grundlagen des Projektmanagements im Mittelpunkt. Es wird erklärt, was ein Projekt auszeichnet und welche Arten von Projektmanagements gibt. Die Funktionen und Aufgaben des Projektmanagements werden dargestellt, ebenso die Instrumente und die Faktoren eines erfolgreichen Projektmanagements. • Kapitel 2 stellt dar, wie Projekte in der Definitionsphase initiiert werden. Von der Analyse der Ausgangslage über die Klärung der Projektziele und den Aufbau des Projektauftrags bis hin zum Kick-Off-Meeting werden alle Bestandteile der Definitionsphase beschrieben und der typische Aufbau einer Projektorganisation vorgestellt. • Kapitel 3 behandelt die Planung und Organisation von Projekten während der Planungsphase. Im Einzelnen werden die Projektstrukturplanung, die Projektablaufplanung und Terminplanung sowie die Ressourcen-, Kosten- und Qualitätsplanung beschrieben. • Kapitel 4 zeigt auf, wie Projekte während der Durchführungsphase gesteuert werden können. Dies reicht vom Projektcontrolling und der Qualitätssicherung über das Führen von Teams bis hin zur Projektdokumentation. • In Kapitel 5 wird die Projektabschlussphase beschrieben. Dabei werden Aufbau und Funktion der Abschlusspräsentation, des Abschlussberichts und der Projektabschlussbesprechung dargestellt. Es wird aufgezeigt, was bei der Auflösung des Projektteams und bei der Projektnachbetreuung beachtet werden muss.
----------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitel 6 stellt Praxishilfen vor, die Sie bei der täglichen Projektarbeit unterstützen. Neben einer Zusammenfassung der im Kurs vorgestellten Instrumente, Checklisten und Formulare des Projektmanagements erhalten Sie eine Übersicht über ausgewählte Softwareprodukte, relevante Internetseiten und weiterführende Literatur.
Lehr-/Lernformen / Systemvoraussetzungen	PC, Notebook oder Tablet, Soundkarte (optional), aktueller Internet-Browser (<i>Microsoft Internet Explorer, Mozilla Firefox</i> oder ein vergleichbarer Browser). Betriebssysteme für PC oder Notebook: <i>Windows</i> (für Lernprogramm und ergänzende Tools); <i>Linux, MacOS</i> (nur für Lernprogramm).
Leistungsnachweis	<p>Zertifizierung</p> <p>Es besteht die Möglichkeit, für die erfolgreiche Bearbeitung des Kurses ein Zertifikat der FernUniversität Hagen zu erwerben. Ein Zulassungsantrag zur Prüfungsklausur ist dem Kurspaket beigelegt. Sie können sich aber auch online zur Prüfung anmelden, soweit Sie den Kurs belegt haben.</p>
Stundenumfang	Gesamtumfang: 40 Präsenzunterricht: 0 Selbstlernphase: 40
Literatur / Lehr-/ Lernmaterialien	---
zugrundeliegende Studienbriefe FHM	---
Verknüpfung mit anderen Modulen	SiP / Projektarbeit (Im Rahmen des Kolloquiums zur Projektarbeit werden ggf. auch Inhalte des Projektmanagements abgefragt.)

Fachschule für Wirtschaft

Schwerpunkt Absatzwirtschaft, Zusatzfach: Personalwirtschaft



SMM	beteiligte Lernfelder lt. Bildungsplan	Abdeckung Module der FHM	Verantwortliche Lehrkraft
2. Semester	5	Selbstmanagement und Selbstmarketing	RM

Kompetenzen (lt. Lehrplan)	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Zielen und Strategien zur Zielerreichung beruflicher Pläne • Beurteilungsfähigkeit der Instrumente zum Selbstmanagement • Organisation des eigenen Lernens und Arbeitens • Beschaffung und Bewertung von Informationen • Erstellung des eigenen Kompetenz- und Qualifikationsprofils
--------------------------------------	--

Inhalte	<p>1. Selbstorganisation und Lernmethodik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was heißt „effizient“ und „effektiv“ zu studieren? • Das Pareto-Prinzip • Die Nutzwertanalyse im eigenen Studium anwenden • Prioritäten setzen • Zeitfallen erkennen und meiden • Ziele setzen, planen, realisieren, kontrollieren • Sich selbst, den Arbeitsplatz und die Arbeitsmittel organisieren • Den eigenen Lernstil kennen und ihn einsetzen • Verhaltensorientierte Lernmethoden <p>2. Bewerbungsstrategien und Erstellung von Bewerbungsunterlagen (im berufsbegleitenden Studium an die Bedürfnissen der Studierenden anzupassen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fremd- und Selbstbildanalyse • Bewerbungsstrategien • Bewerbungsverfahren • Erstellung einer kompletten Bewerbungsmappe (im Print- und Onlineformat) • Chancen und Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt • Simulation von Vorstellungsgesprächen und Durchführung von Rollenspielen zur Akquisition von Praktikums- und Arbeitsplätzen
----------------	--

Lehr-/Lernformen	Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Selbstlernphase, Rollenspiele
-------------------------	--

Leistungsnachweis	Praxisübung (Erstellen einer Bewerbungsmappe)
--------------------------	---

Stundenumfang	Gesamtumfang: 60 Präsenzunterricht: 40 Selbstlernphase: 20 (Praxisübung)
----------------------	--

Literatur / Lehr-/Lernmaterialien	---
--	-----

zugrundeliegende Studienbriefe FHM	Selbstmanagement und Selbstmarketing
---	--------------------------------------

Verknüpfung mit anderen Modulen	PW I: Personalbeschaffung und -auswahl
--	--

