

GRUNDLAGEN DER KAUFMÄNNISCHEN BETRIEBSFÜHRUNG

Bildungszentrum

IB Internationaler Bund Bad Säckingen

Dozent: Prof. Dr.h.c. Lothar Siebler

Jahrgang 2022/2023

1. Einstieg und Übersicht

Von der Produktion bis zum Einzelhandel
Aufbau- und Ablauforganisation, Teambildung
Die Funktionen des Einzelhandels
Anspruchsgruppen gegenüber der Unternehmung
Ziele erwerbswirtschaftlicher Betriebe
Unternehmensphilosophie und Unternehmenskultur
Handelsregister, Kaufmannseigenschaft, Firma
Rechtsformen der Unternehmen

2. Menschliche Arbeit im Betrieb

Berufsbildungsvertrag
Arbeitsvertrag und Tarifrecht
Arbeitsschutzbestimmungen
Mitwirkung und Bestimmung der Arbeitnehmer
Handlungsvollmacht und Prokura
Lohn- und Gehaltsabrechnung
Sozialversicherungen
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
Umweltschutz

3. Warensortiment

Informationen beschaffen und auswerten (Lieferanten)
Quellen für Produktinformation
Bedeutung von Warenkenntnissen beim Verkauf
Sortimentsgestaltung
Verkaufsformen im Einzelhandel
Wareneingang und Warenkennzeichnung
Verkaufsraumgestaltung
Warenplatzierung und -präsentation
Schaufenstergestaltung und Visual Merchandising
Warenwirtschaftssystem, Warencodierung und Warensicherung

4. Beratung und Verkauf

Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verkaufen
Kommunikation mit dem Kunden
Verkauf zusätzlicher Ware
Ablauf eines Verkaufsgesprächs in 10 Schritten
Die Argumentationskette
Umgang mit unzufriedenen Kunden
After Sales Service Bedeutung von Serviceleistungen, Arten von Serviceleistungen
Servicebereich Kasse

5. Marketing

Definition Marketing, Marke
 Primärforschung und Sekundärforschung
 Push- und Pull- Strategie
 Der Marketing-Mix (Die 5 P's)
 Einsatzmöglichkeiten der Kommunikationspolitik
 Umsetzung eines Werbeplans
 Customer Lifecycle Value
 Key Account Kunden
 Corporate Identity
 Porter U-Kurve
 5-Kräfte-Modell nach Porter
 Produktlebenszyklus
 BCG-Matrix
 Wachstumsstrategie nach Ansoff
 Diversifikationen
 Marketingstrategien
 5 klassische Kaufanreize
 SEM Suchmaschinenmarketing
 Psychologische Tricks der Supermärkte
 Preisdifferenzierung und Preisstrategien
 CSR Corporate Social Responsibility

6. Steuerung und Kontrolle

Kaufmännisches Rechnen (Prozentrechnen, Dreisatzrechnen, Zinsrechnen, Durchschnitts- und Zentralwertrechnen, Verteilungs- und Verhältnisrechnen, Währungsrechnen, Statistiken)
Buchführung (Inventur, Inventar, Geschäftsfälle buchen, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Geldflussrechnung, Kosten- und Leistungsrechnung)
 Außen-, Innen-, Fremd-, und Eigenfinanzierung
 Darlehensarten (Abzahlungs-, Annuitäten- und Sofortdarlehen)
 Leasing- oder Kreditkauf
 Abschreibungsarten (degressive und lineare)
 Einfache Deckungsbeitragsrechnung
 Break-Even-Point-Berechnung
 Unelastische und elastische Nachfrage
 Die Zahllast
 Unternehmenskennzahlen (ROI, ROE, ROA)
 Eigenkapitalquote, Anlagedeckungsgrad 1
 Der Leverage-Effekt
 Handelskalkulation (Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation)
 Angebotsvergleich
 ABC-Analyse
 Praktische Excel-Anwendungen
 Optimale Bestellzeitpunkt

7. Verschiedenes

Der Geschäftsbrief nach DIN 5001
 Der englische Geschäftsbrief
 Kaufvertrag und Kaufvertragsstörungen
 Verbraucherschutz
 Aufbau einer betrieblichen EDV-Anlage
 Fair Trade, Nachhaltigkeit