

# Inhalt

## Berufsprofile

Lektion	Seite
<b>1</b> Leute, Berufe, Tätigkeiten .....	9–20
<b>2</b> Eine Tätigkeit beschreiben .....	21–32
«Wäre das so etwas wie ein Sachbearbeiter?»	
<b>3</b> Unternehmensorganisation: Verantwortungsbereiche und Funktionen .....	33–42

### Wichtige Zielaktivitäten

- sich vorstellen: die Ausbildung, den beruflichen Werdegang, die Berufstätigkeit, die Zuständigkeits- und Aufgabenbereiche im Unternehmen erläutern
- Anforderungen beschreiben
- ein Vorstellungsgespräch vorbereiten und führen

### Fachwortschatz

- Berufs- und Tätigkeitsprofile im kaufmännischen Bereich
- Ausbildungsinhalte und -anforderungen
- Aufbauorganisationen von Unternehmen

### Gespräche und Besprechungen

- Vorstellung von Berufstätigen
- Gespräch vor einer Bewerbung

### Texte und Grafiken

- Beschreibung von Ausbildungsinhalten
- Tätigkeits- und Anforderungsprofil
- Fragebogen
- Schema zu Aufbauorganisationen

### Videos

- **FAZ:**  
«Erfolgreich bewerben»
- **RUHRKOHLE AG:**  
«Unternehmensleitbild»

## Unternehmensprofile

Lektion	Seite
<b>4</b> Unternehmenspräsentation .....	43–52
<b>5</b> Eine Unternehmenspräsentation vorbereiten .....	53–64
«Wir ziehen alle Register!»	
<b>6</b> Corporate Identity .....	65–74

### Wichtige Zielaktivitäten

- Kenndaten von Unternehmen darstellen und auswerten
- Marktentwicklungen beschreiben
- Unternehmenspräsentation: Instrumente und Strategien erörtern
- Unternehmensziele und Unternehmensleitbilder erläutern

### Fachwortschatz

- Kenndaten zu Unternehmen: Größe, Rechtsform, Branche, Tätigkeit, Produkt, Umsatz ...
- Marktentwicklungen
- Unternehmenskultur
- Instrumente der Unternehmenskommunikation

### Gespräche und Besprechungen

- Planungsbesprechung
- Gespräch über Geschäftsanbahnung

### Texte und Grafiken

- Statistik
- Unternehmensporträt
- Jahresbericht (Einleitung)
- Gesprächsprotokoll
- Pressemitteilung
- Fachliteratur

### Videos

- **MANNESMANN AG:** «Power of Char»
- **KBV:** «Bad Krozingen»
- **VIAG:** «Portfolio – das VIAG-TV-Journal»
- **RUHRKOHLE AG:** «Unternehmensleitbild»

## Messen

Lektion	Seite
<b>7</b> Messeprofile .....	75–84
<b>8</b> Einen Messebesuch planen .....	85–92
«... viel Zeit für persönliche Gespräche mit Kollegen und Lieferanten.»	
<b>9</b> Messengespräche führen .....	93–102
«... erwarten wir den Besuch Ihres Fachberaters.»	

### Wichtige Zielaktivitäten

- Kenndaten von Messen auswerten
- Messeprofile erläutern und vergleichen
- Messeziele für Besucher beschreiben und werten
- Messengespräche vereinbaren und führen
- über einen Messebesuch berichten

### Fachwortschatz

- Kenndaten von Messen
- Besucherziele
- Standortfaktoren
- Geschäftsanbahnung
- Produktinformationen

### Gespräche und Besprechungen

- Messegespräche

### Texte und Grafiken

- Fallbeispiel
- Messeprofil
- Messekatalog
- Fachzeitschrift
- Fachliteratur
- Checkliste

### Videos

- **AUMA:**  
«Messen made in Germany»
- **KÖLN MESSE:**  
«See you in Cologne»
- **JACKSTÄDT:**  
Unternehmensporträt



# Inhalt

Lektion	Seite
<b>10 Auftragsabwicklung</b> .....	103–114
<b>11 Ein Angebot erstellen</b> .....	115–124
«... und bitten um Ihre Auftragsbestätigung.»	
<b>12 Über ein Angebot verhandeln</b> .....	125–134
«Da kommen wir Ihnen gerne entgegen!»	

## Wichtige Zielaktivitäten

- eine Auftragsabwicklung erläutern
- eine Anfrage auswerten
- ein Angebot erstellen
- über Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen verhandeln
- eine Kundenbeschwerde behandeln

## Fachwortschatz

- Anfrage, Angebot, Auftrag
- Auftragsabwicklung
- Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Kaufverträge

## Gespräche und Besprechungen

- Planungsbesprechung
- Verhandlungsgespräch

## Texte und Grafiken

- Fallbeispiel
- Unternehmensporträt
- Anfrage, Angebot, Rechnung, Reklamation
- Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen
- allgemeine Geschäftsbedingungen

## Videos

- **KARSTADT:**  
«Arbeitstechniken»

Lektion	Seite
<b>13 Vertriebswege und Vertriebspartner</b> .....	135–148
<b>14 Einen Vertriebspartner suchen</b> .....	149–158
«Eine Geschäftsverbindung ist zulässig!»	
<b>15 Einen Vertriebspartner auswählen</b> .....	159–170
«Es müssen beide gewinnen!»	

## Wichtige Zielaktivitäten

- Absatzwege beschreiben und vergleichen
- Vertriebsstrategien erläutern und werten
- über den Eintritt in einen neuen Markt entscheiden
- ein Beratungsangebot nutzen
- einen Vertriebspartner auswählen
- ein Gespräch mit einem Vertriebspartner vorbereiten und führen

## Fachwortschatz

- Absatz-, Vertriebswege
- Absatzmittler, Vertriebspartner
- Kenndaten von Unternehmen
- Auswahlkriterien für Vertriebspartner
- vertragliche Regelungen (Handelsvertretung)

## Gespräche und Besprechungen

- Gespräch über Geschäftsanbahnung

## Texte und Grafiken

- Fallbeispiel
- Schema, Tabelle
- Fachliteratur
- Auskunft (Auskunftei, Bank)
- Handelsvertretungsvertrag
- Geschäftskorrespondenz

## Videos

- **HOUDEK:**  
«Gründung einer Tochterfirma in Großbritannien»

	Seite
<b>Vorwort</b> .....	4
<b>Lektionen 1–15</b> .....	9–170
<b>Kleines Lexikon Gesprächsstrategien</b> .....	171
<b>Prüfung Wirtschaftsdeutsch International – Übungstest</b> .....	175
<b>Quellenverzeichnis</b> .....	184

Bei den nebenstehenden Piktogrammen finden Sie jeweils die Timecodes Ihrer Videokassette angegeben.



00:29

Zum Audiopiktogramm sind die Positionsstopps Ihrer CD notiert, zur Audiokassette können Sie sich die Laufwerkszahlen Ihres Rekorders eintragen.

CD: 02



... und in Band 2 wieder Unternehmenspraxis und Hintergrundinformationen zu den Themen **Verkaufsförderung, Messestrategien, Logistik, Produktinnovation, Change-Management, Mitarbeiterführung** ...