

Inhalt

Berufsprofile

Lektion

Seite

1	Leute, Berufe, Tätigkeiten	9–20
2	Eine Tätigkeit beschreiben	21–32
3	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 Berufstätigkeiten
- 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

4	Unternehmenspräsentation	43–52
5	Eine Unternehmenspräsentation vorbereiten	53–64
6	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 Change»
- KBV: «Bad Krozingen»
- VIAG: «Portfolio – das VIAG-TV-Journal»
- RUHRKOHLE AG: «Unternehmensleitbild»

Messen

Lektion

Seite

7	Messeprofile	75–84
8	Einen Messebesuch planen	85–92
	«... viel Zeit für persönliche Gespräche mit Kollegen und Lieferanten.»	
9	Messegespräche 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
- Messegespräche 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	
10 Auftragsabwicklung	103–114	Gespräche und Besprechungen • Planungsbesprechung • Verhandlungsgespräch
11 Ein Angebot erstellen	115–124	Texte und Grafiken • Fallbeispiel • Unternehmensporträt
«... und bitten um Ihre Auftragsbestätigung.»		• Anfrage, Angebot, Auftrag • Auftragsabwicklung • Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen • Kaufverträge
12 Über ein Angebot verhandeln	125–134	Videos • KARSTADT: «Arbeitstechniken»
«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		
Lektion	Seite	
13 Vertriebswege und Vertriebspartner	135–148	Gespräche und Besprechungen • Gespräch über Geschäftsanbahnung
14 Einen Vertriebspartner suchen	149–158	Texte und Grafiken • Fallbeispiel • Schema, Tabelle • Fachliteratur
«Eine Geschäftsverbindung ist zulässig!»		• Auskunft (Auskunftei, Bank) • Handelsvertretungsvertrag • Geschäftskorrespondenz
15 Einen Vertriebspartner auswählen	159–170	Videos • HOUDEK: «Gründung einer Tochterfirma in Großbritannien»
«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)		
Vorwort	4	Bei den nebenstehenden Piktogrammen finden Sie jeweils die Timecodes Ihrer Videokassette angegeben.
Lktionen 1–15	9–170	 00:29
Kleines Lexikon Gesprächsstrategien	171	Zum Audiopiktogramm sind die Positionsstopps Ihrer CD notiert, zur Audiokassette können Sie sich die Laufwerkszahlen Ihres Rekorders eintragen.
Prfung Wirtschaftsdeutsch International – Übungstest	175	 CD: 02
Quellenverzeichnis	184	

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