

Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch

Trägerschaft: Kaufmännischer Verband Schweiz

Beschrieb Bildungsgang

Altes Bildungsgangmodell

Gültig ab Weiterbildungsstart Januar 2016
Letztmalige Prüfungsanwendung Juni 2019 (Erstantritt)
bzw. Juni 2020 (Repetition)

Sie behalten gerne den Überblick und möchten die Zusammenhänge der verschiedenen Bereiche einer Unternehmung verstehen. Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch hat eine generalistische Ausrichtung und vermittelt Ihnen breites kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Grundwissen in Recht, Finanz- und Rechnungswesen, Volkswirtschaft, Management, Projektmanagement, Organisation, Kommunikation/Führung und Marketing. Im Besonderen wird in dieser breit gefächerten Management- und Führungsausbildung die Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz ausgebildet und Ihr organisatorisches Flair und Projekttalent gefördert. Dank zahlreicher vernetzter Fallstudien hat dieser Bildungsgang einen starken Praxisbezug und Sie lernen die modernen betriebswirtschaftlichen Instrumente effizient einzusetzen. Das Höhere Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch schafft die idealen Grundlagen für den Eintritt in die Höhere Berufsbildung.

edupool.ch – Das Qualitätslabel für Bildungsangebote im kaufmännischen Umfeld

edupool.ch ist das bedeutendste Qualitätslabel und die wichtigste Prüfungsorganisation der Schweiz im nicht formalen kaufmännischen Weiterbildungssektor. Die Organisation ist Pionierin und Marktführerin bei den Bildungsgängen auf Stufe Sachbearbeitung. Die kaufmännische Allgemeinbildung mit der Handelsschule und dem Höheren Wirtschaftsdiplom (HWD) sowie Lehrgänge zum Thema Basiswissen ergänzen das Angebot. Für die Durchführung der Bildungsgänge und die Prüfungsvorbereitung setzt edupool.ch auf die langjährige Erfahrung von rund 50 akkreditierten kaufmännischen Weiterbildungszentren aus allen Landesteilen.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch..... | 4 |
| 2 | Verantwortlichkeiten..... | 4 |
| 3 | Ausbildungskonzept | 5 |
| 3.1 | Zielgruppen..... | 5 |
| 3.2 | Generelle Lernziele..... | 5 |
| 3.3 | Taxonomiestufen..... | 5 |
| 3.4 | Übersicht der Fächer | 6 |
| 3.5 | Persönliche Anforderungen | 6 |
| 3.6 | Fachliche Anforderungen | 6 |
| 3.7 | Dauer | 6 |
| 3.8 | Diplom | 6 |
| 4 | Lehrmittelübersicht | 7 |
| 5 | Lernziele/-inhalte | 8 |
| 5.1 | Recht..... | 8 |
| 5.2 | Finanz- und Rechnungswesen | 9 |
| 5.3 | Volkswirtschaft..... | 10 |
| 5.4 | Management | 11 |
| 5.5 | Marketing | 12 |
| 5.6 | Organisation | 13 |
| 5.7 | Projektmanagement..... | 14 |
| 5.8 | Kommunikation und Führung..... | 14 |
| 5.9 | Vernetzte Fallstudie | 15 |
| 6 | Lehren und Lernen | 16 |
| 6.1 | Methodik | 16 |
| 6.2 | Lehrmittel | 16 |
| 6.3 | Lehrkonzept..... | 16 |
| 6.4 | Rolle der Dozierenden..... | 16 |
| 7 | Formale Rahmenbedingungen | 17 |

1 Anbieter Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch

Dieser schweizweit anerkannte Bildungsgang ist ein zertifiziertes Produkt von edupool.ch. Er darf nur von edupool.ch akkreditierten kaufmännischen Weiterbildungszentren angeboten und durchgeführt werden.

Weitere Informationen zur Durchführung erhalten Sie direkt im Schulsekretariat oder auf der jeweiligen Webseite.

Die anbietenden Schulen finden Sie auf www.edupool.ch/hwd in der Rubrik «Anbietende Schulen».

2 Verantwortlichkeiten

| | | |
|-----------------------------|--|---|
| Leitung Bildungsgang | Samuel Böhni | samuel.boehni@edupool.ch |
| Prüfungssekretariat | Geschäftsstelle edupool.ch Christina Bolliger | www.edupool.ch christina.bolliger@edupool.ch Telefon 041 726 55 75 |
| Prüfungstermine | | www.edupool.ch/daten |

3 Ausbildungskonzept

3.1 Zielgruppen

Der Bildungsgang richtet sich an folgende Personen:

- Absolventinnen und Absolventen der Handelsschule edupool.ch
- Kaufleute EFZ (B-Profil)
- Detailhandelsfachleute EFZ
- Wiedereinsteigende mit kaufmännischen Vorkenntnissen

3.2 Generelle Lernziele

Das erworbene Wissen bildet eine solide, generalistische Grundlage und schafft besonders folgende Kompetenzen:

- Anwenden eines breiten kaufmännischen sowie betriebswirtschaftlichen Wissens
- Effizienter Einsatz moderner betriebswirtschaftlicher Instrumente
- Umsetzen von breit gefächertem Management- und Führungswissen
- Schaffen einer soliden Grundlagen für die höhere Berufsbildung

3.3 Taxonomiestufen

| Stufe | Taxonomie* | Erklärung | Verben |
|-------|---|---|--|
| K1 | Wissen <ul style="list-style-type: none"> • Faktenwissen • Kennen | Die Lernenden geben wieder, was sie vorher gelernt haben. Der Prüfungstoff musste auswendig gelernt oder geübt werden. | Angeben, aufschreiben, aufzählen, aufzeichnen, ausführen, beschreiben, bezeichnen, darstellen, reproduzieren, vervollständigen, zeichnen, zeigen, wiedergeben |
| K2 | Verständnis <ul style="list-style-type: none"> • Verstehen • Mit eigenen Worten begründen | Die Lernenden erklären z. B. einen Begriff, eine Formel, einen Sachverhalt oder ein Gerät. Ihr Verständnis zeigt sich darin, dass sie das Gelernte auch in einem Kontext präsent haben, der sich vom Kontext unterscheidet, in dem gelernt worden ist. So können die Lernenden z. B. einen Sachverhalt umgangssprachlich erläutern oder den Zusammenhang grafisch darstellen. | Begründen, beschreiben, deuten, einordnen, erklären, erläutern, interpretieren, ordnen, präzisieren, schildern, übersetzen, übertragen, umschreiben, unterscheiden, verdeutlichen, vergleichen, wiedergeben |
| K3 | Anwendung <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung eindimensionaler Lerninhalte • Beispiele aus eigener Praxis | Die Lernenden wenden etwas Gelerntes in einer neuen Situation an. Diese Anwendungssituation ist bisher nicht vorgekommen. | Abschätzen, anknüpfen, anwenden, aufstellen, ausführen, begründen, berechnen, bestimmen, beweisen, durchführen, einordnen, erstellen, entwickeln, interpretieren, formulieren, lösen, modifizieren, quantifizieren, realisieren, übersetzen, unterscheiden, umschreiben, verdeutlichen |

* Die jeweilige Taxonomiestufe ist hinter den Lernzielen aufgeführt. Eine tiefere Stufe ist immer in den höheren Stufen enthalten.

3.4 Übersicht der Fächer

| Pflichtfächer | Lektionen |
|--|------------|
| Recht | 24 |
| Finanz- und Rechnungswesen | 36 |
| Volkswirtschaft | 24 |
| Management | 28 |
| Marketing | 24 |
| Organisation | 24 |
| Projektmanagement | 32 |
| Kommunikation und Führung | 48 |
| Vernetzte Fallstudien (Prüfungssimulation) | 8 |
| Total | 248 |

Die Verteilung der Anzahl Lektionen ist ein Vorschlag.

3.5 Persönliche Anforderungen

- Freude am Lernen
- Wille, sich einer intensiven Ausbildung zu widmen und die Hausaufgaben zu erledigen
- Regelmässiger Unterrichtsbesuch

3.6 Fachliche Anforderungen

- Diplom der Handelsschule edupool.ch oder Kauffrau/Kaufmann EFZ (B-Profil) oder Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ oder gleichwertige Grundbildung
- Das Beherrschen des Stoffes aus der Handelsschule edupool.ch – speziell Rechnungswesen – wird vorausgesetzt.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (Niveau C1)
- Computer-Grundkenntnisse

3.7 Dauer

Zwei bis drei Semester, berufsbegleitend, je nach Unterrichtsmodell

3.8 Diplom

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen erhalten das schweizweit anerkannte und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitgetragene Diplom Wirtschaftsfachfrau/-mann HWD edupool.ch.

4 Lehrmittelübersicht

| Fach | Lehrmittel | Autor | Verlag |
|---|--|--|--|
| Recht | Recht für technische Kaufleute (Stoffreduktion durch Dozierende erforderlich) | Lucien Gehrig Thomas Hirt Christa Müller | Compendio-Verlag |
| | ZGB / OR Kaufmännische Ausgabe | Ernst J. Schneider | Orell Füssli |
| | Bundesgesetz über die Arbeit in Industrie, Gewerbe und Handel | Schweizerische Eidgenossenschaft | www.admin.ch/opc/de/ classified-compilation/ 19640049/ |
| Finanz- und Rechnungs- wesen | Rechnungswesen für Kaufleute 2 | Jürg Leimgruber Urs Prochinig | SKV |
| | Rechnungswesen für Kaufleute 2 Lösungen | Jürg Leimgruber Urs Prochinig | SKV |
| Volkswirt- schaft | Grundlagenbuch «Die Volkswirtschaft» | Esther Kessler u. a. | Verlag Fuchs |
| Management | Betriebswirtschaftslehre für technische Kauf- leute | Clarisse Pifko u. a. | Compendio-Verlag |
| Marketing | Marketing für technische Kaufleute | Compendio- Autorenteam | Compendio-Verlag |
| Organisation und Projekt- management | Organisation und Projektmanagement für technische Kaufleute | Hugo Dobler u. a. | Compendio-Verlag |
| Kommunika- tion und Führung | Teamführung - Leadership-Modul für Füh- rungsfachleute | Rita-Maria Züger | Compendio-Verlag |
| | Kommunikation und Präsentation Leadership-Modul für Führungsfachleute | Susanne Jäggi Rita-Maria Züger | Compendio-Verlag |

Die an der Diplomprüfung zugelassenen Lehrmittel können der Hilfsmittelliste des aktuellen Prüfungsjahrs entnommen werden.

Für Mitgliedschulen stehen zudem interne Prüfungen sowie verschiedene Diplomprüfungen (aus Vorjahren) zur Verfügung.

Lernziele/-inhalte

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|---|-------|--------------------------------------|
| 4.1 Recht | | | |
| Die Teilnehmenden kennen die Grundzüge des Zivil-, Straf- und Verwaltungsverfahrens, die Systematik von ZGB und OR, die Subsumtion von Tatbestand und Rechtsfolge, die Vertragsfreiheit und können die Gesetzesstellen in ZGB und OR auffinden. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundzüge des Zivilprozesses (inkl. Besonderheiten bei arbeitsrechtlichen und mietrechtlichen Streitigkeiten und Rechtsmittel) • Grundzüge des Strafverfahrens • Grundzüge des Verwaltungsverfahrens • Systematik von ZGB und OR • Gesetzesstellen auffinden • Subsumtion von Tatbestand und Rechtsfolge • Vertragsfreiheit | 4 | K1 K1 K1 K3 K1 K1 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über die Verschuldens- und Kausalhaftung, die Folgen der Haftung und die Verjährung von Haftpflichtforderungen. | <ul style="list-style-type: none"> • Verschuldenshaftung und Kausalhaftung (inkl. Tatbestandsmerkmale) • Folgen der Haftung • Verjährung von Haftpflichtforderungen | 4 | K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die Verjährungsvorschriften und den Verzug. | <ul style="list-style-type: none"> • Verjährungsvorschriften • Verzug | 2 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen zum Arbeitsrecht und können dieses fallbezogen anwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Lehrvertrag • Gesamtarbeitsvertrag • Normalarbeitsvertrag • Kündigungsschutz • Haftung im Arbeitsverhältnis • Grundzüge Arbeitsgesetz | 4 | K3 K1 K1 K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen zu den Grundzügen des Unternehmensrechts sowie zur Aktiengesellschaft und GmbH. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundzüge des Unternehmensrechts • Aktiengesellschaft (Gründung, Organisation, Rechte und Pflichten der Gesellschafter, Haftung, Beendigung) • GmbH (Gründung, Organisation, Rechte und Pflichten der Gesellschafter, Haftung, Beendigung) | 6 | K1 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen zum Anwendungsbereich und den allgemeinen Vorschriften des SchKG, zu den Betreibungsarten und zur Betreuung auf Pfändung. | <ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsbereich des SchKG • Allgemeine Vorschriften im SchKG • Betreibungsarten • Ablauf der Betreuung auf Pfändung | 4 | K1 K1 K1 K3 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|---|-------|--------------------------|
| 4.2 Finanz- und Rechnungswesen | | | |
| Die Teilnehmenden kennen den Jahresablauf und die Elemente der doppelten Buchhaltung. | <ul style="list-style-type: none"> • Aktiv-, Passiv-, Aufwand- und Ertragskonten • Buchungssätze und Kontenführung • Schlussbilanz und Erfolgsrechnung • Gewinn- und Verlustverbuchung | 4 | K3 K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die 2- und 3-stufige Erfolgsrechnung im Warenhandel und mehrstufige Erfolgsrechnungen bei Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. | <ul style="list-style-type: none"> • 2- und 3-stufige Erfolgsrechnung | 2 | K3 |
| Die Teilnehmenden können bei Abschreibungen auf Sachanlagen unterschiedlich berechnete Beträge und verschiedene Verbuchungsarten anwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Lineare und degressive Abschreibung • Direkte und indirekte Verbuchung (ohne Verbuchung von Gewinn und Verlusten bei der Veräusserung von Sachanlagen) | 4 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden erfassen Verluste aus Forderungen korrekt und können Ausfallrisiken in angemessener Höhe berücksichtigen. | <ul style="list-style-type: none"> • Erfassung tatsächlicher Forderungsausfälle im Konto Debitorenverluste (inkl. nachträglicher Bezahlung) • Anpassung voraussichtlicher Forderungsausfälle beim Jahresabschluss im Konto Delkrede | 2 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen den Zweck der zeitlichen Abgrenzungen beim Jahresabschluss und können die alte und die neue Rechnungsperiode der Situation entsprechend korrekt abgrenzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Aktive und passive Rechnungsabgrenzung | 4 | K3 |
| Die Teilnehmenden können Rückstellungen buchen. | <ul style="list-style-type: none"> • Bildung, Auflösung und Verwendung von Rückstellungen | 2 | K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die nach Rechtsform unterschiedlichen Konten von Einzelunternehmung und Aktiengesellschaft und setzen diese während des Geschäftsjahres und bei der Gewinn-/Verlustverbuchung zum Jahresabschluss korrekt ein. | <ul style="list-style-type: none"> • Privat- und Kapitalkonto Einzelunternehmung • Gewinnverwendung bei der AG | 6 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die Bewertungsvorschriften nach Obligationenrecht und wenden diese richtig an. | <ul style="list-style-type: none"> • Bewertungsvorschriften nach CH-Recht | 2 | K3 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|--|---|-------|----------------------------------|
| Die Teilnehmenden können stille Reserven erkennen, bilden und auflösen. | <ul style="list-style-type: none"> • Interne und externe Jahresrechnungen • Bestand, Bildung und Auflösung stiller Reserven | 4 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden erstellen eine einfache Lohnabrechnung. | <ul style="list-style-type: none"> • AHV, IV, EO, ALV • NBU • PK | 2 | K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden unterscheiden fixe und variable Kosten und können Nutzwerten (Break-even) bestimmen. | <ul style="list-style-type: none"> • Mengen- und wertmässige Nutzwerten sowie Gewinnziele berechnen und grafisch darstellen | 4 | K3 |
| 4.3 Volkswirtschaft | | | |
| Die Teilnehmenden kennen die Ziele und Grundlagen des Wirtschaftens, die Mikro- und Makroökonomie, die Produktionsfaktoren, die Wirtschaftlichkeit, die Produktivität, das Minimum-, Maximum- und Optimum-Prinzip, die Opportunitätskosten. | <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Grundlagen des Wirtschaftens • Mikro- und Makroökonomie • Produktionsfaktoren • Wirtschaftlichkeit, Produktivität, Minimum-, Maximum- und Optimum-Prinzip • Opportunitätskosten | 3 | K2 K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden kennen Güter- und Faktormärkte, die Formen der Arbeitslosigkeit, die drei Wirtschaftssektoren, den Strukturwandel und den Wirtschaftsstandort Schweiz. | <ul style="list-style-type: none"> • Güter- und Faktormärkte • Formen der Arbeitslosigkeit • Wirtschaftssektoren • Strukturwandel • Wirtschaftsstandort Schweiz | 3 | K2 K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über den Markt und die Preisbildung. | <ul style="list-style-type: none"> • Preisbildung nach Angebot und Nachfrage, Verschiebung von Angebots- und Nachfragekurve • Angebots- und Nachfrageüberhang • Preiselastizität der Nachfrage | 4 | K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die Funktion des Geldes, die Geldmenge, die Aufgaben und Instrumente der Notenbank, den Landesindex der Konsumentenpreise LIK, die Inflation, die Deflation, die Stagflation, die geldpolitischen Massnahmen zur Bekämpfung geldpolitischer Ungleichgewichte. | <ul style="list-style-type: none"> • Funktion des Geldes • Geldmenge • Aufgaben und Instrumente der Notenbank • Landesindex der Konsumentenpreise LIK • Inflation, Deflation, Stagflation • Geldpolitische Massnahmen zur Bekämpfung geldpolitischer Ungleichgewichte | 4 | K2 K2 K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden kennen die idealtypischen Merkmale der Konjunkturphasen, verstehen den Zusammenhang zwischen Konjunktur und Wachstum und kennen die wichtigsten Konjunkturindikatoren. | <ul style="list-style-type: none"> • Hauptelemente des Konjunkturzyklus und Wachstumstrend • Einordnung der realen wirtschaftlichen Entwicklung in den Konjunkturzyklus • Früh-, Präsenz- und Spätindikatoren | 4 | K2 K2 K2 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|--|-------|----------------------------------|
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über die Ökonomie und Ökologie, externe Effekte und Umweltschutzmassnahmen. Sie wägen Wirtschaftswachstum und Lebensqualität gegeneinander ab, kennen das Konzept der nachhaltigen Entwicklung und die umweltpolitischen Massnahmen. | <ul style="list-style-type: none"> • Ökonomie und Ökologie • Wirtschaftswachstum und Lebensqualität • Umweltpolitische Massnahmen • Konzept der nachhaltigen Entwicklung | 3 | K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden unterscheiden zwischen nominellen und realem Wirtschaftswachstum, quantitativem und qualitativem Wirtschaftswachstum, kennen die mit dem Wirtschaftswachstum verbundenen Zielkonflikte, schätzen Vor- und Nachteile von Wirtschaftswachstum ab. | <ul style="list-style-type: none"> • Nominelles und reales Wirtschaftswachstum • Quantitatives und qualitatives Wirtschaftswachstum • Zielkonflikte in Verbindung mit Wirtschaftswachstum • Vor- und Nachteile von Wirtschaftswachstum | 3 | K2 K2 K2 K2 |
| 4.4 Management | | | |
| Die Teilnehmenden können den Begriff «Management» erklären und zwischen BWL und VWL klar abgrenzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Begriffsklärung «Management» • Abgrenzung VWL/BWL | 2 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können die Hauptaufgaben des Managements anhand von Beispielen erklären. | <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung • Gestaltung • Lenkung | 2 | K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können die sechs Elemente des St. Galler Management-Modells anhand eines Beispiels erklären. | <ul style="list-style-type: none"> • Umweltsphären • Anspruchsgruppen • Interaktionsthemen • Ordnungsmomente • Prozesse • Entwicklungsmodi | 2 | K2 K2 K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können das eigene Unternehmen nach gängigen Kriterien einteilen. | <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenstypologie | 2 | K3 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über Shareholder, Shareholder Value, Stakeholder, Zielharmonie, Zielneutralität und Zielkonflikt und können dieses anhand von Beispielen erklären. | <ul style="list-style-type: none"> • Shareholder • Shareholder Value • Strategischer Stakeholder-Ansatz • Zielbeziehungen | 2 | K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können Trends aus den Umweltsphären identifizieren und fallspezifisch Chancen und Gefahren ableiten. | <ul style="list-style-type: none"> • Megatrends • Umweltsphären • SWOT-Analyse | 4 | K2 K2 K3 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|--|-------|--|
| Die Teilnehmenden können die Bedeutung von Vision und Leitbild eines Unternehmens erklären. | <ul style="list-style-type: none"> • Vision • Leitbild | 2 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können Unternehmensziele korrekt formulieren. | <ul style="list-style-type: none"> • SMART • Leistungswirtschaftliche Ziele • Finanzwirtschaftliche Ziele • Soziale Ziele | 2 | K3 K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden sind in der Lage, aufgrund einer Ausgangslage und Zielen zwei Strategiealternativen vorzuschlagen und diese zu begründen. | <ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsstrategien nach Ansoff | 4 | K3 |
| Die Teilnehmenden kennen den Problemlösungsprozess und können diesen zur Bewältigung von Problemen anwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Lenkung des operativen Managements • PEAK | 2 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden kennen die Anforderungen an die Gründung einer Firma und die Gestaltung eines Businessplans. | <ul style="list-style-type: none"> • Die Gründung eines Unternehmens • Aufbau und Gestaltung eines Businessplans • Wahl des Standorts, Nutzwertanalyse • Wahl der Rechtsform, Überblick über die wichtigsten Rechtsformen • Wahl der Organisationsform • Prozessorientierte Unternehmensorganisation | 4 | K1 K1 K3 K2 K2 K2 |
| 4.5 Marketing | | | |
| Die Teilnehmenden kennen die Ziele und Aufgaben des Marketings. | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing als unternehmerische Denkhaltung und Teil der Unternehmenspolitik • Ziele des Marketings • Aufgaben des Marketings | 4 | K1 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über die wichtigsten Begriffe, die Zielhierarchie, die verschiedenen Typen von Marketingzielen und die Bedeutung der Marktattraktivität. | <ul style="list-style-type: none"> • Begriffe (Situationsanalyse, Marketinganalyse, Marketingstrategie, Marketingbudget) • Zielhierarchie • Strategische, operationelle, taktische Ziele • Marktattraktivität | 2 | K2 K2 K2 K2 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|---|-------|--------------------------|
| Die Teilnehmenden kennen die Marktforschung als Instrument zur systematischen Informationsbeschaffung sowie deren Marktforschungsarten und Erhebungsmethoden. | <ul style="list-style-type: none"> • Marktforschung als Instrument zur systematischen Informationsbeschaffung • Marktforschungsarten: Sekundärstatistik und Primärforschung • Erhebungsmethoden der Primärforschung (Befragungsmethoden und deren Eignung, Panelforschung) | 4 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden kennen verschiedene Analyseinstrumente und die Strukturen im Markt. | <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau der Marketinganalyse • Marktstrukturen und Elemente des Marktsystems • Marktkennziffern • Gesamtmarkt, Teilmärkte, Marktsegmentierung | 4 | K2 K2 K3 K2 |
| Die Teilnehmenden können die klassischen Marketinginstrumente (4P) anhand von Beispielen beschreiben. | <ul style="list-style-type: none"> • Produkt und Sortiment • Preis • Kommunikation • Distribution | 4 | K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über das Marketingkonzept, die Fokussierung auf Zielgruppen, die Push-/Pull-Relation sowie die Parameter einer Marketingstrategie. | <ul style="list-style-type: none"> • Marketingkonzept • Zielgruppen, Push-/Pull-Relation • Bestimmung der Marketingstrategie | 4 | K3 K3 K3 |
| Die Teilnehmenden kennen die Planungs- und Kontrollmöglichkeiten von Marketingaktivitäten. | <ul style="list-style-type: none"> • Teil-Planungen des Marketing-Mix • Marketing- und Zielkontrolle | 2 | K2 K2 |
| 4.6 Organisation | | | |
| Die Teilnehmenden wissen, wie eine Organisation gestaltet werden kann. | <ul style="list-style-type: none"> • Verschiedene Sichtweisen einer Organisation im Unternehmen • Gestaltungsaspekte der Organisation: Organisationswürfel • Methoden zur Bewältigung organisatorischer Herausforderungen: Aufgabenanalyse, Systemdenken | 4 | K1 K1 K1 |
| Die Teilnehmenden verstehen, wie Strukturen und Prozesse gestaltet werden können. | <ul style="list-style-type: none"> • Kernfragen der Organisationsgestaltung • Vor- und Nachteile der hierarchischen Organisation • Prozess- und funktionsorientierte Organisationsstrukturen | 4 | K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden verstehen die grundlegenden aufbau- und ablauforganisatorischen Elemente. | <ul style="list-style-type: none"> • Stellen bilden • Prozesse, Abläufe erheben, modellieren und optimieren | 8 | K2 K2 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|---|-------|----------------------|
| Die Teilnehmenden können wesentliche Elemente der Aufbauorganisation in einem neuen Kontext anwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Stellenbeschreibung • Sachmitteleinsatz/Verbindungswege • Leitungssysteme/Organigramm | 8 | K3 K3 K3 |
| 4.7 Projektmanagement | | | |
| Die Teilnehmenden kennen die Grundlagen des Projektmanagements. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundbegriffe und Vorgehensmethodik im Projektmanagement | 2 | K1 |
| Die Teilnehmenden verstehen Grundlagen der Projektorganisation und können Projekte initialisieren. | <ul style="list-style-type: none"> • Projektinitialisierung • Projektziele definieren • Projektorganisation | 6 | K3 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden sind in der Lage die Projektinitialisierung durch einfache Massnahmen im Projektmarketing und der Projektinformation zu unterstützen. | <ul style="list-style-type: none"> • Projektmarketing • Projektinformation und Dokumentation | 6 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen für eine strukturierte und nachvollziehbare Projektplanung. | <ul style="list-style-type: none"> • Projektstrukturplan • Ablauf- und Terminplanung • Einsatzmittelplanung • Kostenplanung | 10 | K2 K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden kennen die Ansprüche an ein effizientes Änderungsmanagement und wissen welche Hauptaufgaben der erfolgreiche Projektabschluss beinhaltet. | <ul style="list-style-type: none"> • Änderungsmanagement • Projektabschluss | 4 | K1 K1 |
| Die Teilnehmenden können ein einfaches Projektcontrolling durchführen und Risikomanagement anwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Projektcontrolling • Risikomanagement | 4 | K3 K3 |
| 4.8 Kommunikation und Führung | | | |
| Die Teilnehmenden kennen die Grundlagen der Führung, die Führungsgrundsätze, die Führungsfunktionen und die Führungsmodelle. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Führung • Führungsgrundsätze • Führungsfunktionen • Führungsmodelle | 8 | K1 K1 K1 K1 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über die Auftragserteilung, die Menschenbilder und die Führungsstile. | <ul style="list-style-type: none"> • Auftragserteilung • Menschenbilder • Führungsstile | 7 | K1 K1 K1 K1 |
| Die Teilnehmenden verfügen über das wesentliche Wissen über das Verhalten in verschiedenen Rollen und die Ausprägungen der Gruppendynamik. | <ul style="list-style-type: none"> • Rollenverhalten • Gruppendynamik • Gruppenprozessphasen | 6 | K1 K1 K1 |

| Lernziele | Inhalte | Lekt. | Stufe |
|---|--|-------|--|
| Die Teilnehmenden verfügen über die wesentlichen Kompetenzen der Kommunikation. | <ul style="list-style-type: none"> • Basiskompetenzen Kommunikation, Sender- und Empfänger-Modell von Schulz von Thun • Kommunikationstechniken, Feedback/ Feedbackgespräch | 6 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können Führungs- und Coachinggespräche beurteilen sowie Mitarbeiter- und Konfliktgespräche durchführen. | <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeitergespräche führen • Coachinggespräch • Konfliktgespräch | 6 | K2 K2 K2 |
| Die Teilnehmenden können Verhandlungs- und Verkaufsgespräche führen. | <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsgespräch • Verkaufsgespräch | 4 | K2 K2 |
| Die Teilnehmenden verfügen über Grundlagenkenntnisse der natürlichen Rhetorik und der Präsentationstechnik. | <ul style="list-style-type: none"> • Natürliche Rhetorik • Präsentationstechnik, Aufbau und Ablauf | 6 | K3 K3 |
| Die Teilnehmenden sind in der Lage, Sitzungen und Moderationen vorzubereiten, zu planen und in komplexen Situationen zielführend durchzuführen. | <ul style="list-style-type: none"> • Informieren • Sitzungen leiten • Moderationstechnik | 5 | K3 K3 K2 |
| 4.9 Vernetzte Fallstudie | | | |
| Die Teilnehmenden können ihre Kenntnisse aus allen Fächern im Rahmen von vernetzten Fallstudien zielführend einsetzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Recht • Finanz- und Rechnungswesen • Volkswirtschaft • Management • Projektmanagement • Organisation • Führung, Kommunikation • Marketing | 8 | K3 K3 K3 K3 K3 K3 K3 K3 |

5 Lehren und Lernen

5.1 Methodik

Die Zielsetzung einer praxisnahen Ausbildung sowie die Vermittlung von Methodenkompetenz in den einzelnen Arbeitsgebieten erfordern grundsätzlich den Einsatz verschiedener Lernmethoden. Eine gute Rhythmisierung im Unterricht und das Wechseln von Lernmethoden wirken sich auf die Lernenden sehr positiv aus. Lernerfolgskontrollen sind in den Arbeitsthemen zu empfehlen. Folgende Lehr- und Lernformen sind je Arbeitsgebiet zu prüfen und einsetzbar:

Grundlagenlernen

- Frontalunterricht / Lehrgespräch
- Plenumsdiskussion
- Eigene Kurzreferate über ein Thema vorbereiten

Anwendungslernen

- Fallstudien
- Gruppen-Diskussionen
- Kleine Rollenspiele
- Einsatz von Video
- Im Internet Themen suchen
- Inserate / Berichte in Zeitungen sammeln und analysieren

Vertiefungslernen

- Abläufe im eigenen Betrieb wahrnehmen
- Best Practice Ordner anlegen
- Besuch einer Unternehmung
- Aktuelle Praxisbeispiele diskutieren

5.2 Lehrmittel

Die empfohlenen Lehrmittel stellen eine Grundlage zur Vermittlung der Arbeitsgebiete dar. Es ist jedoch Aufgabe des Fachdozenten, diese sinnvoll auf die Lerninhalte und Lernziele abzugrenzen, respektive diese Lehrmittel durch eigene Unterlagen zu ergänzen. Die definierten Lehrmittel bilden neben den Lernzielen und Lerninhalten je Arbeitsgebiet die Basis möglicher Prüfungsfragen für das edupool.ch Diplom.

5.3 Lehrkonzept

Beim Definieren des Lehrkonzepts sind die Schulen frei. Der Unterricht soll praxisnah und stufengerecht erfolgen. Lernerfolgskontrollen sollten regelmässig durchgeführt werden.

5.4 Rolle der Dozierenden

Es sind Fachleute mit einem guten Mass an didaktischen und methodischen Fähigkeiten. Sie können mit unterschiedlichen Gruppen und unterschiedlichen Ausbildungsniveaus sehr gut umgehen. Sie kennen die Praxisarbeit in ihrem jeweiligen Fachgebiet.

6 Formale Rahmenbedingungen

Die Prüfungen werden an den vorgegebenen Daten in den Kompetenzzentren (Prüfungszentren) von edupool.ch durchgeführt und korrigiert. Die Prüfungsdaten sind auf der edupool.ch Webseite ersichtlich. Die Prüfungsanmeldung erfolgt ebenfalls über die Webseite (siehe www.edupool.ch/daten).

Alle Richtlinien sind in den Prüfungsbestimmungen, bestehend aus Prüfungsordnung, Hilfsmittelliste und den mitgeltenden Bestimmungen, verankert und verbindlich. Die Prüfungsgebühren werden direkt von edupool.ch erhoben. Sämtliche Informationen sind auf der Webseite in der Rubrik «Prüfungsbestimmungen» ersichtlich (siehe www.edupool.ch/bestimmungen).