

Kaufmann (nach HGB)

Ich kann...	Ja klar! Easy! +	Geht so o	Keine Ahnung -
die Kennzeichen eines Handelsgewerbes erkennen und nennen.			
die Merkmale eines kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetriebes nennen.			
einen Ist-Kaufmann und einen Kann-Kaufmann voneinander unterscheiden.			
den Unterschied zwischen Kaufleuten und Nicht-Kaufleuten erklären.			

Das kann ich schon gut:

Das muss ich noch üben:

Firma

Ich kann...	Ja klar! Easy! +	Geht so o	Keine Ahnung -
den Begriff Firma definieren.			
vier Firmengrundsätze nennen.			
prüfen, ob gegen einen Firmengrundsatz verstoßen wurde.			
vier Firmenarten nennen.			
prüfen, welche Firmenart vorliegt.			
unzulässige Firmen korrigieren bzw. korrekte Möglichkeiten nennen.			

Das kann ich schon gut:

Das muss ich noch üben:

Handelsregister

Ich kann...	Ja klar! Easy! +	Geht so o	Keine Ahnung -
erklären, was das Handelsregister ist.			
mindestens 5 Aspekte (Tatbestände) nennen, über das das Handelsregister die Öffentlichkeit informiert.			
die rechtliche Wirkung des Handelsregistereintrags erklären. (<i>rechtsbekundend vs. rechtsbegründend</i>)			

Das kann ich schon gut:

Das muss ich noch üben:

Rechtsformen der Unternehmung

Ich kann...	Ja klar! Easy! +	Geht so o	Keine Ahnung -
fünf Kriterien beschreiben, die bei der Wahl der Rechtsform wichtig sind.			
den Begriff Rechtsform definieren.			
sieben verschiedene Rechtsformen nennen und fünf dieser Rechtsformen Oberkategorien (Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft) zuordnen.			
die Charakteristika einer Einzelunternehmung beschreiben.			
die Charakteristika einer GbR beschreiben.			
die Charakteristika einer GmbH beschreiben.			
bei der Wahl der Rechtsform eine begründete Entscheidung für eine Einzelunternehmung, eine GbR oder eine GmbH abgeben.			

Das kann ich schon gut:

Das muss ich noch üben:



Marketing

Ich kann...	Ja klar! Easy! +	Geht so o	Keine Ahnung -
die Erstellung eines Marketingkonzepts beschreiben. [Zielfestlegung, Marktforschung, Preis, Produkt, Kommunikation, Distribution]			
die grundlegenden Methoden der Marktforschung unterscheiden. [Primär- vs. Sekundärforschung]			
die unterschiedlichen Arten der Marktforschung unterscheiden. [Marktdiagnose, Marktanalyse, Marktbeobachtung, Marktprognose]			
grundlegende Sortimentsstrukturen anhand von Beispielen erklären. [Breites, flaches Sortiment vs. tiefes, schmales Sortiment]			
Vor- und Nachteile eines breiten und eines tiefen Sortiments nennen.			
fünf Maßnahmen der Produktpolitik beschreiben und Beispiele nennen. [Produktvariation, -innovation, - elimination, -diversifikation und -differenzierung]			
drei Möglichkeiten der Preisgestaltung beschreiben. [konkurrenzorientiert, kundenorientiert, kostenorientiert]			
zwei grundsätzliche Absatzwege unterscheiden und Beispiele nennen. [direkter und indirekter Absatz]			
den Begriff Kommunikationspolitik erklären und ihr Ziel sowie ihre Aufgaben nennen.			
die drei Instrumente der Kommunikationspolitik beschreiben. [Public Relations, Sales Promotion, Absatzwerbung]			
fallbezogen einen Werbeplan erstellen.			
die Grundsätze der Werbung mit Hilfe der AIDA-Formel beschreiben.			

Das kann ich schon gut:

Das muss ich noch üben:

