

Leistungsziele und Stoffplan Betriebskunde B-Profil ab 2007

Version vom 04.11.2009

Leitidee **3.3** **Erfolgreiche Unternehmungen verfügen über Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Unternehmensziele mittragen. In diesem Zusammenhang erkennen Kaufleute die entsprechenden Problemstellungen der Unternehmung und sie beteiligen sich an betrieblichen Prozessen.**

Lehrmittel **Basic Management (Hirschi, Graf, Lehmann), Verlag SKV, Zürich, 2006, ISBN 3-906536-14-9**

Dispositionsziel **3.3.7** **Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.**

1. Lehrjahr 1. Semester mit Basiskurs

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|--------------------------------------------|------------|---------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Zielbeziehungen | 1 | 5 - 6 | 2 | 3.3.7.3 (B) K2 Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären | 2.2 2.7 2.11 | 1.4 1.10 |
| Einteilung von Unternehmen | 1 | 7 - 9 | 2 | 3.3.7.4 (intern) (B) K2 Kaufleute gliedern die Unternehmungen der schweizerischen Wirtschaft nach Grösse, den Wirtschaftssektoren und der Trägerschaft. | 2.1 2.3 2.5 | 1.13 |
| Anspruchsgruppen und Umwelt | 1 | 12 - 13 | 2 | 3.3.7.2 (B) K2 Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung aufzeigen. | 2.2 2.7 2.11 | 1.9 1.13 |
| Das Unternehmen im wirtschaftlichen Umfeld | 1 | 14 - 15 | 1 | 3.3.7.1 (B) K2 Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. | 2.2 2.7 2.11 | 1.5 1.10 1.16 |
| Unternehmensmodell | 2 | 23 - 28 | 2 | 3.3.7.5 (intern) K2 Kaufleute kennen den wesentlichen Inhalt der Grundstrategie und erklären den Unterschied zum Leitbild. 3.3.7.6 (intern) K2 Kaufleute erklären den Aufbau und Zweck des Unternehmungskonzeptes. | 2.1 2.5 2.6 2.12 | 1.6 1.12 1.13 |

Dispositionsziel 3.3.6 Kaufleute kennen die Instrumente für einen erfolgreichen Marktauftritt und zeigen in einfachen Fällen wirkungsvolle Handlungsmöglichkeiten auf.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|-----------------------------------|------------|-------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Leistungswirtschaftliches Konzept | 3 | 43-46 | 8 | 3.6.6.1 (intern) Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor. | | |
| | | 51-63 | | 3.3.6.4 (intern) K2 Kaufleute erklären die Begriffe „Marketing“ und „Marketing-Mix“. Sie beschreiben die verschiedenen Absatzinstrumente (4 „P’s“). | 2.11 2.1 2.6 | 1.13 |
| | | | | 3.3.6.5 (intern) K3 Kaufleute wenden die AIDA-Formel an konkreten Beispielen an. | 2.7 2.2 2.5 | 1.16 |
| | | | | 3.3.6.2 K3 Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl. | | |

Total 17 Lektionen, 3 Lektionen Reserve

1. Lehrjahr 2. Semester

Dispositionsziel 3.3.2 Kaufleute kennen die Grundsätze der Unternehmensfinanzierung und vergleichen mögliche Kapitalanlagen.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|--------------------------------|------------|-------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Finanzwirtschaftliches Konzept | 4 | 85-94 | 6 | 3.3.2.2 (intern) K2 Kaufleute kennen die wichtigsten Finanzierungsarten und legen die Unterschiede dar. Sie zählen die Merkmale der wichtigsten Kreditarten auf. | 2.1 2.3 | 1.13 |

Dispositionsziel 3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|-------------------------------------------|------------|---------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Soziales Konzept Ziele, Mittel, Verfahren | 5 | 101-111 | 6 | 3.3.5.3 (intern) K4 Kaufleute beurteilen die Auswirkungen verschiedener Arbeitsbedingungen auf die Arbeitsproduktivität und die Arbeitszufriedenheit 3.3.5.2 K2 Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. | 2.1 2.2 2.11 2.12 | 1.4 1.6 1.8 1.9 1.13 1.16 |

Dispositionsziel 3.3.3 Kaufleute interessieren sich für betriebliche Prozesse. Sie können einfache Prozesse beurteilen und überlegen sich mögliche Verbesserungen.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|-------------------------|------------|-----------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Organisation | 6 | 115 – 126 | 4 | 3.3.3.1 K3 Kaufleute kennen mögliche Organisationsformen und können deren Vor- und Nachteile nennen. Sie sind unter anderem in der Lage, anhand einfacher Fallbeispiele Organigramme zu zeichnen. | 2.1 2.2 2.6 2.12 | 1.3 1.4 1.6 |
| Organisation / Prozesse | 6 | 127 | 2 | 3.3.5.1 K4 Kaufleute erklären eine einfache Stellenbeschreibung | 2.1 2.6 2.11 | 1.13 |

Total 18 Lektionen, 2 Lektionen Reserve

2. Lehrjahr 3. Semester

Dispositionsziel 3.3.2 Kaufleute kennen die Grundsätze der Unternehmensfinanzierung und vergleichen mögliche Kapitalanlagen.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|--------------------------|------------|----------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Wertpapiere | 8 | 147 – 154 156-157 | 4 | 3.3.2.3 (intern) K2 Kaufleute kennen die Merkmale der Wertpapiere und unterscheiden die wichtigsten Arten von Wertpapieren. | 2.1 | 1.13 |
| Börse | 8 | 160 - 161 | 2 | 3.3.2.4 (intern) K2 Kaufleute können die Börse und ihre Funktionsweise beschreiben und erkennen ihre volkswirtschaftliche Bedeutung | 2.1 | |
| Banken und Bankgeschäfte | 8 | 162 - 168 | 4 | 3.3.2.2 (intern) K2 Kaufleute unterscheiden zwischen den wichtigsten Bankarten und erklären die wichtigsten Bankgeschäfte. Sie kennen die wichtigsten Finanzierungsarten und legen die Unterschiede dar. Sie zählen die Merkmale der wichtigsten Kreditarten auf. | 2.1 2.3 | 1.13 |

2. Lehrjahr 4. Semester

Dispositionsziel 3.3.4 Kaufleute können mit gängigen Risiken im privaten und betrieblichen Umfeld umgehen.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|--------------------------------------|------------|-----------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Idee und Aufgaben von Versicherungen | 9 | 183 - 184 | 2 | 3.3.4.1 K2 Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. | 2.12 | 1.3 |
| Versicherungsarten | 9 | 184 –194 | 4 | 3.3.4.5 (intern) K2 Kaufleute geben eine Übersicht über die verschiedenen Versicherungsarten. | 2.6 | 1.6 1.12 |
| Versicherungspolitik | 9 | 195 - 197 | 2 | 3.3.4.2 K2 Kaufleute kennen Merkmale und Funktionsweise staatlicher und privater Vorsorge. Sie sind zudem in der Lage, die Finanzierungssysteme und die daraus resultierenden Probleme zu beschreiben. | 2.1 | 1.9 |
| | 9 | 198 | 2 | 3.3.4.3 K5 Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. | 2.3 2.12 | 1.4 1.15 |

Total 20 Lektionen, 0 Lektionen Reserve

Dispositionsziel 3.3.9 Kaufleute kennen die Grundzüge des schweizerischen Steuersystems und finden sich in der Steuerveranlagung einer natürlichen Person zurecht.

| Stoffplan | Lehrmittel | | Lekt. (ca.) | Leistungsziel | MK | SK |
|--------------------------------|------------|-----------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|
| | Kap. | Seite | | | | |
| Zweck und Funktion der Steuern | 10 | 205 – 206 | 2 | 3.1.2.6 (aus 3.1, W&G2) K3 Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. | 2.2 2.6 | 1.16 |
| Gliederung der Steuerarten | 10 | 207 | 1 | 3.3.9.1 (intern) K2 Kaufleute kennen die wichtigsten Steuern, die vom Bund, den Kantonen und den Gemeinden erhoben werden. Sie können zwischen indirekten und direkten Steuern unterscheiden. | 2.1 2.5 | 1.13 |
| Steuerveranlagung | 10 | 208-12 | 4 | 3.3.9.3 (intern) K3 Kaufleute unterscheiden zwischen Steuersubjekt und Steuerobjekt. Sie füllen eine einfache Steuererklärung für eine natürliche Person selbständig aus und berechnen die zu bezahlenden Steuern. | 2.1 2.2 2.5 | 1.13 |

Total 7 Lektionen, 13 Lektionen Reserve und LAP Vorbereitung