



Leistungsziele und Stoffplan Betriebskunde

B-Profil

Neue kaufmännische Grundbildung (NKG)

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 Guido Müller, Einführung in die Kaufmännische Betriebskunde, Rechtskundeverlag Müller

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.

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
Hauptaufgaben von Unternehmen Klassifizierung von Unternehmen Standort der Unternehmen	1.1 1.2 3.1.2	5-12	3	3.3.7.1 (intern) ^{K2} Kaufleute gliedern die Unternehmungen der schweizerischen Wirtschaft nach Grösse, den Wirtschaftssektoren und der Trägerschaft.	2.1 2.3 2.5	1.13
Umweltsphären	1.3.3	14		3.3.7.2 (intern) ^{K2} Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt.	2.2 2.7 2.11	1.5 1.10 1.16
Anspruchsgruppen	1.3.3	15	2	3.3.7.3 (intern) ^{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
Zielkonflikte	1.3.3	16 - 17	2	3.3.7.4 (intern) ^{K2} Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären	2.2 2.7 2.11	1.4 1.10

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 Ziele und Mittel	1.3.6	29	2	3.3.6.1 (intern) K3 Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor.	2.11	1.13
Leistungswirtschaftliches Konzept Verfahren	1.3.6	30 – 31	2	3.3.6.2 (intern) K3 Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl.	2.1 2.6 2.7 2.11	1.13
Absatzverfahren	3.2.4	108-109	3	3.3.6.3 (intern) K2 Kaufleute erklären die Begriffe „Marketing“ und „Marketing-Mix“. Sie beschreiben die verschiedenen Absatzinstrumente (4 „P's“) und kennen die AIDA-Formel.	2.2 2.5	1.13 1.16

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

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
Banken und Bankgeschäfte	4.1	119-122	6	3.3.2.1 (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
	4.3	123-132				
Finanzwirtschaftliches Konzept Verfahren	4.4.3	138-148	5	3.3.2.2 (intern) K2 Kaufleute kennen die Merkmale der Wertpapiere und unterscheiden die wichtigsten Arten von Wertpapieren.	2.1	1.13

Dispositionsziel 3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
Soziales Konzept Mittel	1.5.2	43	1	3.3.5.1 K4 Kaufleute erklären eine einfache Stellenbeschreibung.	2.2	1.6
Soziales Konzept Ziele	1.3.1b	12-13	2	3.3.5.3 (intern) K4 Kaufleute beurteilen die Auswirkungen verschiedener Arbeitsbedingungen auf die Arbeitsproduktivität und die Arbeitszufriedenheit	2.11	1.4 1.6 1.13 1.16
	1.5.4	49				
Soziales Konzept Ziele, Mittel und Verfahren	1.5.3	45-46	2	3.3.5.2 K2 Kaufleute nennen die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer.	2.2	1.4 1.8

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				
Organisationsformen Organigramm	1.4	33.38	4	3.3.3.1 K3 Aufgrund der Beschreibung von Unternehmungen aus verschiedenen Branchen erstellen Kaufleute ein einfaches Organigramm	2.2 2.6	1.6 1.13
Prozesse	Lehrer	0	3	3.3.3.2 K2 Kaufleute beschreiben einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb.	2.6	1.6

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	5.1	163-164	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	5.2	164-165	4	3.3.4.3 (intern) K2 <i>Kaufleute geben eine Übersicht über die verschiedenen Versicherungsarten.</i>	2.6	1.6 1.12
Versicherungspolitik	5.5	175-182	3	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

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 von Steuern	6.1	187	3	3.1.2.5 (aus 3.1 von W&G2) K3 Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern.	2.2 2.6	1.16
Gliederung der Steuerarten	6.1	188	4	3.3.8.1 (intern) K2 <i>Kaufleute kennen die wichtigsten Steuern, die vom Bund, den Kantonen und den Gemeinden erhoben werden. Sie können zwischen indirekten und direkten Steuern unterscheiden.</i>	2.1 2.5	1.13
Steuerveranlagung	6.2	189-194	5	3.3.8.3 (intern) K3 <i>Kaufleute unterscheiden zwischen Steuersubjekt und Steuerobjekt. Sie füllen eine einfache Steuererklärung für eine natürliche Person selbständig aus und berechnen die zu bezahlenden Steuern.</i>	2.1 2.2 2.5	1.13