

Leistungsziele Wirtschaft und Gesellschaft Betriebskunde

E-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 Jürg Hirschi, Kurt Graf und Heinz Lehmann: Basic Management – Eine Einführung in die BWL, Lehrmittelverlag Wirtschafts- und Kaderschule KV Bern

Teil VWL Basiskurs

Dispositionsziel 3.1.2 Kaufleute interessieren sich für das aktuelle wirtschaftliche Geschehen, insbesondere für dasjenige der Schweiz und Europas. Sie sind in der Lage, volks- und weltwirtschaftliche Zusammenhänge und ihre Auswirkungen auf die Unternehmung und sich selber zu erkennen. Sie verstehen wirtschaftspolitische Prozesse und Steuerungsmassnahmen.

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
Ziele des wirtschaftlichen Handelns	W&G2		2	3.1.2.1 (B) K2 Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellung sind einsichtig und plausibel.	2.1 2.6	1.12
Wirtschaftskreislauf	W&G2		2	3.1.2.2 (B) K2 Kaufleute stellen einem Dritten den „Wirtschaftskreislauf“ mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig.	2.6	1.6 1.12

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				
1.1 Grundbegriffe 1.2 Einteilung von Unternehmen 1.3 Standort 1.4 Marketing	1.1 - 1.4	5 – 11	3	3.3.7.4 (intern) K2 <i>Kaufleute gliedern die Unternehmungen der schweizerischen Wirtschaft nach Grösse, den Wirtschaftssektoren und der Trägerschaft.</i>	2.1 2.3 2.5	1.13
1.5.1 Anspruchsgruppen	1.5	12 – 13	2	3.3.7.2 (B) K2 Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institutionen) auf die Unternehmung aufzeigen.	2.2 2.7 2.11	1.9 1.13
1.5.2 Umweltsphären	1.5	14	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
1.5.3 Interessenausgleich	1.5	15	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
2.1 Grundstrategie und Leitbild	2.1	23 – 25	2	3.3.7.5 (intern) K2 <i>Kaufleute kennen den wesentlichen Inhalt der Grundstrategie und erklären den Unterschied zum Leitbild.</i>	2.1 2.5 2.12	1.13
2.2 Unternehmungskonzept	2.2	26 – 30	4	3.3.7.6 (intern) K2 <i>Kaufleute erklären den Aufbau und Zweck des Unternehmungskonzeptes.</i>	2.5 2.6	1.6 1.12

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 3.1 Ziele 3.2 Mittel	3.1 3.2	43 – 54	6	3.3.6.1 Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor. Sie können wesentliche Konflikte innerhalb dieser Ziele und gegenüber den Anspruchsgruppen sowie der Umwelt beschreiben. K3	2.7 2.11	1.4 1.10
3.3 Verfahren im leistungswirtschaftlichen Bereich	3.3.	55	2	3.3.6.2 Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl. K3	2.1 2.6 2.7 2.11	1.13
3.3 Verfahren im leistungswirtschaftlichen Bereich: Absatzverfahren	3.3	56 – 59 61 – 63	2	<i>3.3.6.4 (intern)</i> <i>Kaufleute erklären die Begriffe „Marketing“ und „Marketing-Mix“. Sie beschreiben die verschiedenen Absatzinstrumente (4 „P’s“).</i> K2	2.2 2.5	1.13 1.16
3.3 Verfahren im leistungswirtschaftlichen Bereich: Absatzverfahren	3.3	60	2	<i>3.3.6.5 (intern)</i> <i>Kaufleute wenden die AIDA-Formel an konkreten Beispielen an.</i> K3	2.1 2.2	1.13 1.16
3.3 Verfahren im leistungswirtschaftlichen Bereich: Absatzverfahren	3.3	—	4	3.3.6.3 Kaufleute erhalten einen Fall zum Marketing mit Produkten oder Dienstleistungen, die ihnen grundsätzlich bekannt sind. Sie entwickeln dazu wirkungsvolle Strategien unter Einsatz des Marketingmix. K5	2.2 2.4 2.6 2.7 2.11	1.5 1.6 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				
8.5 Banken 4.1 Finanzwirtschaftliche Ziele	8.5 4.1	162 – 168 85 – 94	4	3.3.2.2 (intern) <i>K2</i> <i>Kaufleute unterscheiden zwischen den wichtigsten Bankarten und erklären die wichtigsten Bankgeschäfte.</i> <i>Sie kennen die wichtigsten Finanzierungsarten und legen die Unterschiede dar.</i> <i>Sie zählen die Merkmale der wichtigsten Kreditarten auf.</i>	2.1 2.3	1.13
4.3 Verfahren im finanzwirtschaftlichen Bereich 8.2 Anlageinstrumente	4.3 8.2	94 148 – 155	4	3.3.2.3 (intern) <i>K2</i> <i>Kaufleute kennen die Merkmale der Wertpapiere und unterscheiden die wichtigsten Arten von Wertpapieren.</i>	2.1	1.13
4.1 Finanzwirtschaftliche Ziele 4.2 Mittel im finanzwirtschaftlichen Bereich 8.1 Anlagegrundsätze 8.2 Anlageinstrumente 8.3 Anlageberatung und Anlagestrategien 8.4 Börse als Markt	4.1 – 4.2 8.1 - 8.4	85 – 94 147 – 161	8	3.3.2.1 <i>K2</i> Anhand vorgegebener Merkmale (Verfügbarkeit der Mittel, Sicherheit der Anlage, Gewinnmöglichkeiten) charakterisieren Kaufleute für einfache Situationen die gängigsten Anlagestrategien mit Aktien, Obligationen, Fonds oder Lebensversicherungen.	2.1 2.11 1.12	1.13

Dispositionsziel 3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
5.1 Einführung (Soziales Konzept)	5.1	101 – 110	1	3.3.5.3 (intern) <i>Kaufleute beurteilen die Auswirkungen verschiedener Arbeitsbedingungen auf die Arbeitsproduktivität und die Arbeitszufriedenheit</i> K4	2.11	1.4 1.6 1.13 1.16
5.2 Personal (Soziales Konzept)	5.2	125	1	3.3.5.1 Kaufleute beurteilen eine einfache Stellenbeschreibung. K4	2.1 2.2 2.12	1.4
5.2 Personal (Soziales Konzept)	5.1 – 5.3	108 – 109	2	3.3.5.2 Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. K2	2.1 2.2 2.12	1.4 1.8 1.12

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				
6.1 Organisatorische Beziehungen 6.2 Aufbauorganisation 6.3 Ablauforganisation	6.1 - 6.3	115 – 127	4	3.3.3.1 Kaufleute kennen mögliche Organisationsformen und können deren Vor- und Nachteile nennen. Sie sind unter anderem in der Lage, anhand einfacher Fallbeispiele Organigramme zu zeichnen. K3	2.2 2.6	1.3 1.6
6.3 Ablauforganisation	6.3	127	4	3.3.3.2 Kaufleute erfassen einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb und können diese mittels eines Flussdiagramms darstellen. K3	2.1 2.6 2.11	1.13

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
7. Netzwerke	7.	139 – 142	4	<i>3.3.3.3 (intern) ^{K3} Kaufleute wenden die Netzwerktechnik anhand unterschiedlicher Problemkreise an und erkennen die Wichtigkeit vernetzten Denkens.</i>	2.2 2.11	1.4 1.13 1.16

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

Stoffplan	Lehrmittel		Lekt. (ca.)	Leistungsziel	MK	SK
	Kap.	Seite				
9.1 Idee und Aufgaben von Versicherungen	9.1	183 – 184	3	3.3.4.1 Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. K2	2.12	1.3
9.2 Versicherungsarten	9.2	184 – 185	4	3.3.4.5 (intern) Kaufleute geben eine Übersicht über die verschiedenen Versicherungsarten. K2	2.6	1.6 1.12
9.3 Grundbegriffe der Versicherungspolitik	9.3	185 – 189	4	3.3.4.2 Kaufleute kennen Merkmale und Funktionsweise staatlicher und privater Vorsorge. Sie sind zudem in der Lage, die Finanzierungssysteme und die daraus resultierenden Probleme zu beschreiben. K2	2.1	1.9
9.4 Grundzüge verschiedener Versicherungen	9.4	190 – 198	3	3.3.4.3 Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. K5	2.3 2.12	1.4 1.15
9.2 Versicherungsarten 9.4 Grundzüge verschiedener Versicherungen	9.2 9.4	184 – 185 190 – 198	2	3.3.4.4 Kaufleute interpretieren eine Lohnabrechnung und unterscheiden zwischen dem, was einem Arbeitnehmer ausbezahlt wird und was ein Arbeitnehmer der Unternehmung effektiv kostet. K2	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				
10.1. Grundbegriffe, Zweck und Gliederung der Steuern	10.1	207	3	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
10.1. Grundbegriffe, Zweck und Gliederung der Steuern	10.1	205 – 208	3	<i>3.3.9.1 (intern) K2</i> <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
10.2 Einkommenssteuer 10.3 Vermögenssteuer	10.2 10.3	208 – 210 210 – 211	6	<i>3.3.9.3 (intern) K3</i> <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