

Wirtschafts- Akademie Schwaben



**Unternehmens-
gründung**

**Allgemeine
Betriebswirtschaft**

Tagesseminare
Lehrgänge

Inhaltsverzeichnis

Unternehmensgründung/Allgemeine Betriebswirtschaft	
Kaufmännisches Grundwissen	3
Buchführung für Existenzgründer/-innen	5
Unternehmensgründung – kompakt und intensiv	6
Finanzplanung, Preiskalkulation und Controlling	7
Grundzüge von Vertrags-, Arbeits- und Handelsrecht für Existenzgründer	8
Der Weg in Ihre Selbständigkeit als Franchise-Nehmer	9
Marketingworkshop	10
Kunden gewinnen und binden – Mit der richtigen Strategie zum Ziel	11
Als Unternehmer überzeugen – Die eigene Persönlichkeit gewinnbringend einsetzen	12
Kostengünstiges, effektives & effizientes Internet-Marketing	13
Betriebswirtschaftliche Grundlagen – Schwerpunkt Controlling, Finanz- und Rechnungswesen	14
Europäischer Wirtschaftsführerschein EBC*L	15
Sonstiges	
Inhouse-Seminare	16
Produkte des IHK-Kompetenzzentrums	17
Das gesamte Angebot des IHK-Bildungshauses Schwaben 2010	18
Anmeldung	19
Ansprechpartner	20

Immer aktuell

Informationen über aktuelle Veranstaltungen und Weiterbildungstrends bietet Ihnen unser Newsletter. Sie können diesen über unsere Homepage beziehen:

<http://www.ihk-bildungshaus-schwaben.de> >
Wir über uns > Newsletter abonnieren

**Vorsprung am
Arbeitsplatz**

IHK *ad hoc*

ONLINE-ANGEBOTE

Die aktuellen Veranstaltungen
der Fachbereiche finden Sie
unter www.ihkadhoc.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Kaufmännisches Grundwissen

■ ZIEL:

Unternehmer brauchen neben ihrer Unternehmensidee auch ein umfangreiches kaufmännisches Wissen. Leider zu oft wird der Traum von der eigenen Firma zum Trauma, weil diese Voraussetzungen fehlen und damit Schwierigkeiten überhaupt nicht erkannt oder gravierende Fehler gemacht werden. Um Sie in diesen wichtigen Fragen zu unterstützen, bieten wir diesen Lehrgang an. Nach dem Besuch sind Sie in der Lage, die im kaufmännischen, rechtlichen und steuerlichen Bereich vorhandene Problematik zu erkennen, zu verstehen und teilweise auch selbst zu lösen. Sie werden dadurch gegenüber Steuer- bzw. Unternehmensberatern, aber auch im Umgang mit Behörden und Banken zum sachverständigen und kompetenten Gesprächspartner.

■ PROGRAMM:

□ **Buchhaltung und Bilanz:**

Entwicklung der Buchführung – Zweck der Buchführung – Wesen und Aufgaben der Finanzbuchhaltung – Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung – Kassenbuch – Konto – Journal – Buchungen – Bilanz – Aufbewahrungspflichten

□ **Finanzierung:**

Mittel und Technik des bargeldlosen Zahlungsverkehrs incl. Wechselgeschäfte – Kapitalbeschaffung – Finanzierungsformen – Möglichkeiten der Kreditsicherung – Erkennen und Vermeiden von Liquiditätsschwierigkeiten – Erstellen eines Finanzplanes – Gewererecht – Grundzüge des Businessplans – Öffentliche Förderprogramme

□ **Steuern:**

Abgabenordnung – betriebliche Einkommensteuer einschließlich Einnahmeüberschussrechnung – Lohnsteuer – Umsatzsteuer – Gewerbesteuer – Körperschaftsteuer

□ **Rechtsformen für das Unternehmen:**

BGB-Gesellschaft – Einzelunternehmen – Kommanditgesellschaft – Offene Handelsgesellschaft – GmbH – GmbH & Co. KG – Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) – Englische Limited

□ **Vertragsrecht:**

Vertragsfreiheit – wichtige Vertragstypen (Kaufvertrag, Werkvertrag, Mietvertrag) – Angebot und Annahme – Widerruf und Anfechtung – Zahlungs- und Lieferverzug – Gewährleistung und Garantie – Produkthaftung – Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

□ **Kostenrechnung:**

Kostenrechnung und Rechnungswesen – Aufgaben und Elemente der Kosten- und Leistungsrechnung – Kostenartenrechnung – Kostenstellenrechnung – Kostenträgerrechnung – Teilkostenrechnung – Betriebswirtschaftliche Statistik und Vergleichsrechnung

□ **Arbeitsrecht:**

Arbeitsvertrag – Probezeit – Zeitarbeitsverträge – Notwendige/zulässige Fragen beim Einstellungsgespräch – Mitbestimmung – Betriebsverfassungsgesetz – Erholungs-/Erziehungsurlaub – Krankheit – Kündigung – Kündigungsschutzrecht – Besonderer Kündigungsschutz (Mutterschutz, Schwerbehinderte) – Kündigungsfristen

Weitere Informationen
siehe nächste Seite

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

□ **Vertrieb/Marketing:**

Meine Marktposition – Wo stehe ich, wo will ich hin – Marketing-Instrumente – Der zielgerechte Marketing-Mix – Marktausbau über Bestandskundenpflege und (Kalt) -akuisierung – Rechtliche Fallstricke bei der Neukunden-Kaltakquisierung – Emotionales Verkaufen – Wie erreiche ich eine hohe Abschlussquote mit minimalem Streuverlust

□ **Sozialversicherung und Steuern in der Personalabrechnung:**

Sozialversicherungsbeiträge – Minijobzentrale – Finanzamt und Berufsgenossenschaft – Arbeitsagentur – Lohn- und Gehaltsabrechnung

■ **TEILNEHMERKREIS:**

Unternehmensgründer, Neueinsteiger im kaufmännischen Bereich und alle, die sich das kaufmännische Wissen aneignen oder auffrischen wollen

■ **AUGSBURG:**

2. März bis 13. Juli 2010 (EGA 01)
dienstags und donnerstags
18:00 bis 21:15 Uhr
30 Abende/120 UStd.

■ **PREIS:**

€ 775,- einschl. Skripten

■ **AUSKUNFT:**

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

IHK-Firmenseminare für Ihr Unternehmen

Sämtliche Themen bieten wir auch maßgeschneidert für Ihr Unternehmen an.

Wir konzipieren darüber hinaus Seminare zu von Ihnen gewünschten Themen.

Wir haben die nötige Erfahrung und einen qualifizierten Stamm von Dozenten, um Ihnen für eine erfolgreiche innerbetriebliche Schulung zur Verfügung zu stehen. In unseren modern ausgestatteten Räumen bieten wir Ihnen eine angenehme Lernatmosphäre.

Wir kommen aber auch in Ihr Unternehmen. Rufen Sie uns an!



Ihre Ansprechpartnerin:

Evelin Kalus

Telefon 0821 3162-217

Fax 0821 3162-224

evelin.kalus@schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Buchführung für Existenzgründer/-innen

■ ZIEL:

Existenz- und Unternehmensgründer benötigen neben der Unternehmensidee und dem Mut zur Selbständigkeit unbedingt auch kaufmännisches Basiswissen, damit sich die neue Firma erfolgreich entwickeln kann. Damit der Start Ihres Unternehmens erfolgreich wird und nicht im Chaos endet, erhalten Sie durch diesen Lehrgang das nötige Rüstzeug dazu. Nach dem Seminar kennen Sie die wichtigsten Begriffe der kaufmännischen Buchführung, wissen was eine Bilanz, eine Gewinn- und Verlustrechnung, sowie eine periodische Erfolgsrechnung sind. Sie kennen die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen, wissen welche zwingenden Anforderungen an eine Rechnung aus umsatzsteuerlicher Sicht zu stellen sind und sind in der Lage Ihre laufenden Geschäftsvorfälle richtig zu verbuchen.

■ PROGRAMM:

- **Grundlagen der Buchführung:** Begriff und Aufgaben, Rechtsgrundlagen nach Handels- und Steuerrecht, Buchführungspflicht – Aufzeichnungspflicht, Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und Bilanzierung
- **Die Bilanz:** Gliederungsvorschriften der Bilanz, Erläuterung der wichtigsten Bilanzpositionen
- **Buchungen von Geschäftsvorfällen:** Eröffnungsbilanz, Bestandskonten, Buchungsregeln und Buchungssatz, Buchen in T-Konten, Vermögensveränderungen durch Geschäftsvorfälle, Buchungsaufgaben zur Übung
- **Organisation der Finanzbuchführung:** Führen von Büchern und deren Aufbewahrung, Vorstellung des Industriekontenrahmens SKR 04, Besonderheiten branchenspezifischer Kontenrahmen
- **Von der Inventur zur Bilanz:** Inventurpflicht und Grundsätze einer ordnungsmäßigen Inventur, Inventurarten und Inventurverfahren, Bewertung der Vermögens- und Schuldwerte in Vorbereitung des Jahresabschlusses, Positionen und Gliederung des Inventars, Aufstellung des Inventars
- **Eigenkapitalveränderung durch Privatvorgänge:** Welchen Einfluss haben Privateinlagen und Privateinlagen auf die Eigenkapitalausstattung
- **Gewinn und Verlustrechnung:** Gliederungsvorschriften der GuV, Erläuterung der wichtigsten GuV Positionen, Das Buchen über Erfolgskonten, Trennung der Warenkonten, Buchungsaufgaben zur Übung
- **Buchhalterische Erfolgsrechnung – Betriebswirtschaftliche Auswertung:** Periodische Erfolgsübersicht, Einsatzmöglichkeiten
- **Jahresabschluss:** Bestandteile, Prüfungs- und Publizitätspflicht
- **Buchhalterische Behandlung der Umsatzsteuer:** gesetzliche Anforderungen an eine Rechnung, System der USt; Grundlagen des USt-Rechts, Buchungsaufgaben, Ermittlung der Zahllast und Buchung

■ TEILNEHMERKREIS:

Existenz- und Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

24. und 25. März 2010 (EHA 03)

3. und 4. Nov. 2010 (EHA 13)

09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 80,-

(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENT:

Peter Spengler

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Unternehmensgründung kompakt und intensiv

■ ZIEL:

Dieses Intensivseminar bietet Ihnen eine gute Grundlage für Ihre letztendliche Entscheidung bzw. einen guten Start für Ihren neuen Lebensabschnitt. In einem intensiven Dialog werden alle notwendigen Schritte gemeinsam erarbeitet. Anhand vieler Beispiele aus der unternehmerischen Praxis und Ihrer Fragen, werden die wesentlichen Erfolgsfaktoren und Phasen einer Gründung dargestellt. Der Arbeitsstil des Seminars ist eine Mischung aus Vortrag, Informations- und Erfahrungsaustausch, Fallbeispielen und Diskussion.

■ PROGRAMM:

1. Tag:

- Die wichtigste Voraussetzung für Ihren unternehmerischen Erfolg sind Sie selbst:**
Selbstständig sein als Lebensphilosophie – Ihre persönlichen Chancen und Risiken – Gründungsumfeld und Kapitalbasis – Familie und Erfolg – Allein gründen oder im Team? – Führungsprinzipien für Unternehmer
- Trendbranchen oder Risiko? Das Prüfen Ihrer Geschäftsidee**
- Wie Sie Ihr eigenes Unternehmenskonzept (Businessplan) erarbeiten:**
Vorhabensbeschreibung – Markt- und Standortanalyse – Marketing- und Vertriebskonzept – Finanzplan

2. Tag:

- Ihr bankfähiger Finanzplan – kein Problem auch für Nichtkaufleute:**
Investitionen, Umsatz, Kosten, Finanzierung, Erfolg, Liquidität
- GmbH – Einzelunternehmung – Gewerbe – Freier Beruf:**
Entscheidungshilfen bei der Rechtsformwahl – Wie Ihre Firma lauten darf...
- Wenn das Geld nicht reicht:**
Wie Sie Ihren Banker finden und geschickt verhandeln
- Wie Sie schon vor der Gründung Steuern vermeiden**
- Gründungsfehler die zur Pleite führen**

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

3. und 4. März 2010 (EHA 02)
22. und 23. Juni 2010 (EHA 07)
11. und 12. Okt. 2010 (EHA 11)

■ MEMMINGEN:

3. und 4. Mai 2010 (EHE 01)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 80,-
(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENT:

Prof. h. c. Dr. oec. Uwe Kirst

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Finanzplanung, Preiskalkulation und Controlling

■ ZIEL:

Sie sind im Markt erfolgreich oder intensiv mit der Gründung bzw. Übernahme eines Unternehmens befasst. Ihr Unternehmen ist solide durchorganisiert und Sie haben Ihr Unternehmen im Griff. Kurz gesagt, die Aussichten sind nicht schlecht. Trotzdem haben Sie das Gefühl, dass es im kaufmännischen Bereich noch offene Fragen gibt: Stimmt die Kalkulation meiner Preise? – Habe ich eine aussagefähige Finanzplanung? – Ist mein Unternehmen ausreichend finanziert? – Funktioniert mein Controlling? – Wie sieht die längerfristige Ausrichtung meiner Firma aus?

Zu allen diesen Fragen vermitteln wir Ihnen in einem Trainingsseminar notwendiges betriebswirtschaftliches und rechtliches Grundwissen sowie zahlreiche „Tipps und Tricks“, um in kaufmännischen Fragen professionell handeln zu können.

■ PROGRAMM:

□ 1. Mittelfristige Unternehmensplanung:

Ziele und Hürden – Finanzplanung und Unternehmensstrategie – Investitionen und Kosten – Finanzierung und Kapitalbedarfsermittlung – Finanzierungsvarianten

□ 2. Preiskalkulation:

Marktpreise und kalkulierte Preise -- kalkulatorische Kosten und andere Preisbestandteile – Rabatte und Skonti – Kalkulationsmethoden für Kleinbetriebe und Dienstleister

□ 3. Controlling für Kleinbetriebe:

Deckungsbeitrag und Handelsspanne – Cash flow und Liquidität – Break-even point und „worst-case“-Planung

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

13. und 14. Juli 2010 (EHA 08)
24. und 25. Nov. 2010 (EHA 14)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 80,-
(Gefördert durch die
Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENT:

Prof. h. c. Dr. oec. Uwe Kirst

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Grundzüge von Vertrags-, Handels- und Arbeitsrecht für Existenzgründer

■ ZIEL:

Dieses Seminar möchte Ihnen ein Gefühl für typische rechtliche Problemfelder eröffnen, mit denen Sie als Existenzgründer im Geschäftsleben konfrontiert werden. Durch praxisnahe Fallbeispiele werden Sie auf Gefahren aufmerksam gemacht. Gleichzeitig wird Ihnen aufgezeigt, welche Lösungsmöglichkeiten es gibt und wie Sie sich selbst und Ihre Firma schützen können.

■ PROGRAMM:

□ **Vertragsrecht**

Grundlagen des Vertragsschlusses – Allgemeine Geschäftsbedingungen – Kauf- und werkvertraglicher Gewährleistung

□ **Handelsrecht**

Grundlagen handelsrechtlicher Bestimmungen (Kaufmann, handelsrechtliche Gesellschaftsformen, Haftung, Besonderheiten kaufmännischer Geschäfte)

□ **Arbeitsrecht**

Grundlagen der Eingehung – Durchführung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen (u.a. Einstellungsgespräch, Vergütungsfragen, Kündigung und Kündigungsschutz)

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ **AUGSBURG:**

19. Okt. 2010 (EHA 12)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ **PREIS:**

€ 50,-
(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ **REFERENT:**

Thomas W. Balken

■ **AUSKUNFT:**

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Der Weg in Ihre Selbständigkeit als Franchise-Nehmer

■ ZIEL:

Sie erwerben Wissen über Möglichkeiten der Selbstständigkeit insbesondere über Franchising. Im Seminar werden Ihnen Wege aufgezeigt, wie man zu einem passende Unternehmenskonzept findet und dabei das Risiko reduziert.

■ PROGRAMM:

- Gegenüberstellung abhängige Beschäftigung und Selbständigkeit**
Chancen und Risiken, Persönlichkeitstypen
- Arten der Selbständigkeit mit Vor- und Nachteilen**
Eigengründung, Kauf eines Unternehmens, Franchising oder gestützte Selbständigkeit
- Darstellung des Franchise**
Definition, Fakten, Chancen und Risiken
- Der Weg ins Franchising**
Selbstprüfung, Vor- und Feinselektion, der Prüfungsprozess

■ TEILNEHMERKREIS:

Das Seminar ist geeignet für alle, die sich ernsthaft für eine Selbständigkeit innerhalb eines Franchise-Systems interessieren oder für Unternehmen, die ihr existierendes Geschäft durch umsatz- und ertragstarke Franchise-Systeme größer oder profitabler machen wollen

■ AUGSBURG:

1. Febr. 2010 (EHA 01)
7. Okt. 2010 (EHA 10)

■ MEMMINGEN:

10. Juni 2010 (EHE 02)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 50,-
(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENTIN:

Ruth Watzke

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Marketingworkshop

■ ZIEL:

In diesem Seminar wird praxisnah und in verständlicher Form die Grundsätze und Möglichkeiten des modernen Marketings aufgezeigt.

■ PROGRAMM:

Absatzwege, Werbeträger und der richtige Marketingmix – Zielgruppen, Adressen und die effiziente eigene Datenbank –

Die richtige Werbe-Erfolgskontrolle – In- und Outbound – Emotionales Verkaufen – Instrumente zur Kundenbindung – Kunden- und Lieferantennetzwerke – Das erfolgreiche Empfehlungsmarketing – Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

6. Mai 2010 (EHA 05)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 50,-
(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENT:

Karl Erdle

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Kunden gewinnen und binden – Mit der richtigen Strategie zum Ziel

■ ZIEL:

Erfolgreiche Unternehmer kennen ihre Stärken und wissen, welchen Nutzen sie ihren Kunden bieten. Sie verfügen damit über eine entscheidende Voraussetzung für eine gute Positionierung im Markt. Und sie wissen, wie sie Kunden ansprechen, mit welchen Argumenten sie überzeugen können. Denn wer es versteht, den Bedarf exakt zu adressieren, braucht sich um Aufträge keine Sorgen mehr zu machen. In diesem Seminar lernen Sie effektive Mittel und Wege kennen, um Kunden zu gewinnen und zu binden und erarbeiten konkrete Schritte für Ihren persönlichen Akquise-Alltag.

■ PROGRAMM:

1. Positionierung

- Wer ist überhaupt mein Kunde?
- Welche Probleme, Wünsche und Erwartungen hat mein Kunde?
- Welche (besondere) Lösung biete ich meinen Kunden?
- Warum sollte sich mein Kunden für mich und mein Angebot entscheiden?

2. Marktbearbeitung

- Wo finde ich meinen Kunden?
- Wie kann ich auf mich und mein Angebot aufmerksam machen?
- Welche Marketing-Instrumente sind am effektivsten?
- Welche Nutzenargumente überzeugen meinen Kunden?

3. Akquise-Gespräche

- Was für ein Typ ist mein Gegenüber?
- Wie kann ich wirkungsvoll auf ihn und seine Belange eingehen?
- Wie kann ich die Sympathie meines Gesprächspartners gewinnen?
- Wie gehe ich mit Einwänden und Vorwänden um?
- Wie kann ich eine negative Kundenaussage in einen Kundenvorteil umwandeln?

4. Kundenpflege

- Wie kann ich die Beziehung zu bestehenden Kunden stärken und ausbauen?
- Welche ergänzenden Services kann ich meinen Kunden bieten?
- Wie gehe ich mit Beschwerden und schwierigen Kunden um?
- Wie sorge ich dafür, dass mich Kunden weiter empfehlen?

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

22. Sept. 2010 (EHA 09)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 50,-
(Gefördert durch die
Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENTIN:

Pamela-Jane Urick

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Als Unternehmer überzeugen – Die eigene Persönlichkeit Gewinn bringend einsetzen

■ ZIEL:

Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt nicht nur von der Qualität Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung ab, sondern ganz entscheidend auch davon, wie Sie als Person wirken. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen wirkungsvollen Selbstmarketings und befähigt Sie damit, Ihre Qualitäten bestmöglich zur Geltung zu bringen und andere von Ihrem Wert zu überzeugen.

■ PROGRAMM:

1. Selbstbild/Fremdbild

Was kann ich, was macht mich aus, was unterscheidet mich von anderen?
Was ist mir wichtig, was sind meine Ziele und wie setze ich mich dafür ein?
Wie sehen mich andere und was schätzen sie an mir?

2. Kommunikation

Wie komme ich in Kontakt mit mir wichtigen Menschen?
Wie kann ich Präsenz zeigen und Kompetenz vermitteln?
Was muss ich im Gespräch beachten, welche Fragen interessieren mein Gegenüber?
Wie bringe ich meine Positionierung nachvollziehbar und verständlich rüber?
Wie gewinne ich Vertrauen in mich und mein Unternehmen?

3. Ausstrahlung und Anziehungskraft:

Wie kann ich an Selbstsicherheit gewinnen?
Was braucht es für einen wirkungsvollen, souveränen Auftritt?
Wie kann ich stets einen überzeugenden und sympathischen Eindruck hinterlassen?
Wie stelle ich sicher, dass andere meinen Wert erkennen?
Wie schaffe ich es, dass mich Kunden und Multiplikatoren empfehlen?

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

19. Mai 2010 (EHA 06)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 50,-
(Gefördert durch die
Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENTIN:

Pamela-Jane Urick

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Kostengünstiges, effektives & effizientes Internet-Marketing

■ ZIEL:

Dieses kompakte und verständliche Seminar dient als Wegweiser durch das Labyrinth an Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen im Internet. Sie lernen die entscheidenden neuen Marketing-Instrumente kennen und werden danach in der Lage sein, diese zielgerichtet einzusetzen, damit Ihr Unternehmen bzw. Ihre Produkte und Dienstleistungen bekannter und erfolgreicher werden. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage die Vorteile des Web 2.0 auszuschöpfen.

■ PROGRAMM:

Ihre Website:

Aufbau, Suchmaschinen- & Social-Media-Optimierung, Web-Analyse/-Controlling, etc.

Web 2.0-Instrumente:

Blogs / Mikro-Blogs, Communities, Wikis, etc.

Web 2.0-Schlagworte:

Pod- & Videocasts, RSS, Social-Bookmarks, Trackbacks, etc.

Web 2.0-Dienste:

Facebook, Flickr, Google, Twitter, Wikipedia, XING, YouTube, etc.

Web 2.0-Einsatzmöglichkeiten:

Kundenbindung & -gewinnung, Marktforschung & -beobachtung, Informations-, Reputations- & Wissensmanagement, etc.

Web 2.0-Marketingstrategien:

Empfehlungsmarketing, Social-Media-Marketing, Virales Marketing, etc.

■ TEILNEHMERKREIS:

Unternehmensgründer/-innen

■ AUGSBURG:

13. und 14. April 2010 (EHA 04)

7. und 8. Dez. 2010 (EHA 16)

09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 80,-

(Gefördert durch die Bayerische Staatsregierung)

■ REFERENT:

Christian Schaller

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Betriebswirtschaftliche Grundlagen – Schwerpunkt Controlling, Finanz- und Rechnungswesen

■ ZIEL:

Die Vermittlung des Seminarinhaltes geschieht praxisorientiert neben Vortrag und Diskussion auch in der Form von Beispielen und Übungen.

■ PROGRAMM:

Unternehmensstrukturen – Unternehmensphasen – Grundsätzliche Aspekte zum Thema „Controlling“ – Die Buchführung als Grundlage des Rechnungswesens – Die kurzfristige Erfolgsrechnung; von der BWA zur Erfolgsrechnung – Vornahme von Abgrenzungen und Bestandsveränderungen – Kostenrechnung und Kalkulation – Grundsätzliche Aspekte und Begriffe der Bilanzanalyse – Aufbau und Gliederung des Jahresabschlusses – Aufstellung des Jahresabschlusses – Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung – Die Positionen von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung – Auswertung und betriebswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse mit Hilfe von Kennzahlen – Unternehmensplanung – Finanzplanung und -kontrolle

■ TEILNEHMERKREIS:

Verantwortliche und Mitarbeiter, die aus nichtkaufmännischen Bereichen kommen und eine schnelle Einführung in das Thema wünschen

■ AUGSBURG:

30. Nov. bis 1. Dez. 2010 (EHA 15)
09:00 bis 17:00 Uhr

■ PREIS:

€ 460,-

■ REFERENT:

Manfred Hilebrand

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@
schwaben.ihk.de

Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft

Europäischer Wirtschaftsführerschein EBC*L

■ TEILNEHMERKREIS:

Fundiertes wirtschaftliches Wissen ist Voraussetzung für erfolgreiches Handeln und zwar für alle in Unternehmen beschäftigten MitarbeiterInnen, für Selbständige, aber auch in Situationen beruflicher (Um-)Orientierung und in vielen nicht-beruflichen Situationen.

■ ZIEL:

Zur nachhaltigen Verbreitung betriebswirtschaftlichen Kernwissens in Wirtschaft und Verwaltung hat sich 2002 aus Vertretern aus Wirtschaft, Verwaltung und Wissenschaft eine Projektinitiative gebildet, die sich zum Ziel gesetzt hat, analog zum „Computerführerschein“ einen Europäischen Wirtschaftsführerschein auf breiter Basis zu etablieren. Zwischenzeitlich haben schon mehrere tausend Absolventen die Prüfung zur „European Business Competence“ Licence“ abgelegt.

Betriebswirtschaftliches Know-How und unternehmerisches Denken erwarten immer mehr Unternehmen von Ihren Mitarbeitern und für Selbständige und Unternehmensgründer ist es essentiell wichtig.

In aktuellen Erhebungen über den Bildungsbedarf liegt die Anforderung „Grundkenntnisse der Betriebswirtschaft“ nur ganz knapp hinter „EDV-Kenntnissen“ auf Platz 2.

In der Schule kommt das Wissen, wie Wirtschaft funktioniert, meist zu kurz und auch Ausbildung und Studium schließen die Wissenslücke meist nicht.

Mit dem Wirtschaftsführerschein soll die Verbreitung von betriebswirtschaftlichem Wissen gefördert werden. Er soll Nicht-Betriebswirten jeglichen Alters und jeglicher Qualifikation betriebswirtschaftliche Kenntnisse bescheinigen, sofern sie eine entsprechende Prüfung bestehen. Mit diesem Selbstlernprogramm und den zugehörigen Büchern bereiten Sie sich effizient auf die Prüfung in einem autorisierten Prüfungscenter vor.

■ PROGRAMM:

Betriebswirtschaftliche Kompetenz am Arbeitsplatz: Sie können betriebswirtschaftliche Abläufe verstehen und analysieren. Sie lernen Bilanzen zu lesen und grundlegend zu analysieren. Sie sind in der Lage, schwierige Entscheidungen unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen zu treffen. Sie wissen, wie Kosten geplant, verteilt und kontrolliert werden.

Bilanzierung: Aufbau der Bilanz – Reichtum – Erfolg – Gewinn- und Verlustrechnung – Periodenreines Ergebnis – Abschreibung – Gewinnminderung

Unternehmensziele und Kennzahlen: Cash flow – Rentabilität – Liquidität – Eigenkapitalquote – Produktivität

Kostenrechnung: Kalkulation/Selbstkosten – Fixe und variable Kosten – Deckungsbeitrag – Preispolitik – Kostenstellenrechnung – Profit Center

Wirtschaftsrecht: Rechtsformen-Übersicht – Einzelunternehmen – OHG und KG

■ ABSCHLUSS:

IHK Teilnahmebescheinigung – Die Anmeldung zur Prüfung für die EBC*L muss direkt bei einem akkreditierten Prüfungszentrum erfolgen.

■ TERMIN:

Der Einstieg in den Lehrgang ist jederzeit möglich. Ca. 30 Stunden Lernzeit online von zu Hause oder am Arbeitsplatz

Freischaltung zum Selbstlernen:
2 Monate

■ PREIS:

€ 130,-

■ DETAILLIERTE BESCHREIBUNG:

www.ihkadhoc.de

■ AUSKUNFT:

Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@schwaben.ihk.de

Inhouse-Seminare

IHK-Firmenseminare für Ihr Unternehmen

- Sämtliche Themen bieten wir auch maßgeschneidert für Ihr Unternehmen an.
- Wir konzipieren darüber hinaus Seminare zu von Ihnen gewünschten Themen.
- Wir haben die nötige Erfahrung und einen qualifizierten Stamm von Dozenten, um Ihnen für eine erfolgreiche innerbetriebliche Schulung zur Verfügung zu stehen.
- In unseren modern ausgestatteten Räumen bieten wir Ihnen eine angenehme Lernatmosphäre.
- Wir kommen aber auch in Ihr Unternehmen.
- Firmenseminare sind kostengünstig bei flexibler Termingestaltung.

Rufen Sie uns an!

ANSPRECHPARTNERIN:

Evelin Kalus

Telefon 0821 3162-217

evelin.kalus@schwaben.ihk.de



Produkte des IHK-Kompetenzzentrums

In den Bereichen Gründung, Finanzierung und Sanierung bietet das Kompetenzzentrum der IHK unter anderem folgende Punkte:

IHK-Produkt

Nutzen

Gründung

- Individualberatung: kostengünstige persönliche Beratung zum einzelnen Gründungsvorhaben vor Ort (Analyse des Businessplans, Finanzierungs- und Fördermittelfragen)
- IHK-Gründertage (35 pro Jahr): Information zu allen wichtigen Aufgaben und Themen der Existenzgründung vor Ort

Qualitätsvorteil

- Coachingvermittlung (Bayerisches Vorgründungscoaching, Gründercoaching Deutschland): geförderte betriebswirtschaftliche Beratung für Gründer und Jungunternehmer durch externe Coachs

Wettbewerbsvorteil

- Gründerseminare: kostengünstige, zielgruppenspezifische Weiterbildung

Informationsvorteil

Finanzierung

- Beratungssprechtage für öffentliche Förderprogramme der KfW und LfA: kostenlose Fördermittelberatung durch Finanzierungsexperten der beiden Förderbanken, vermarktet und administriert von der IHK

Kostenvorteil

- Finanzierungsberatung: individuelle Information über Fördermittel und alternative Finanzierungsinstrumente

Informationsvorteil

Sanierung

- Sanierungsberatung: insbesondere über das Projekt „Runder Tisch“ der KfW und LfA bis zu zehn Tage kostenlose Krisenberatung

Kostenvorteil

Kontakt:

Gründung:

Jürgen Wager, Tel. 0821 3162-255, juergen.wager@schwaben.ihk.de

Finanzierung:

Gerhard Remmele, Tel. 08331 8361-18, gerhard.remmele@schwaben.ihk.de

Sanierung:

Thomas Gutjahr, Tel. 0821 3162-242, thomas.gutjahr@schwaben.ihk.de

Das gesamte Angebot des IHK-Bildungshauses Schwaben 2010

In unserem ständig aktualisierten Internetauftritt können Sie alle Veranstaltungen recherchieren und sich auch anmelden. Sie finden die Termine der IHK spezial und der Info-Veranstaltungen, außerdem vertiefte Informationen über uns, zur Förderung der Weiterbildung und vieles mehr. Besuchen Sie uns online!



Infos und Programmbestellung:

www.ihk-bildungshaus-schwaben.de



Veranstaltungsnummer(n)

in Klammer hinter den Veranstaltungsterminen

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- Bitte deutlich schreiben -

Seminar Beginn/Datum

Seminar Beginn/Datum

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Tel. gesch. E-Mail

Tel. privat E-Mail

Geburtsdatum

Beruf/Tätigkeit

Rechnung an

Teilnehmer

Firma

Wenn Rechnung an Firma, bitte genaue Firmenanschrift bzw. leserlicher Stempel

(Bitte zahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung)

Ich erfülle die angegebenen Teilnahmevoraussetzungen und melde mich unter Anerkennung der im Internet veröffentlichten Teilnahmebedingungen an.

Datum/Unterschrift

Ihr Weiterbildungsteam Unternehmensgründung/ Allgemeine Betriebswirtschaft



Marina Filipovic
Telefon 0821 3162-411
marina.filipovic@schwaben.ihk.de



Evelin Kalus
Telefon 0821 3162-217
evelin.kalus@schwaben.ihk.de

IHK-Bildungshaus Schwaben
Gesellschaft für berufliche Weiterbildung mbH

Telefon 0821 3162-300
Telefax 0821 3162-307 oder -423
Stettenstraße 1 + 3 • 86150 Augsburg