

## Übersicht der Anzahl Lektionen Verkaufsleiter/in

EMaBA AG

Lektionen pro Fach	Schriftlich	Intensiv	Mündlich	Gesamt
Arbeitstechnik/ Fallstudientechnik	4			4
Marketing Grundlagen BWL Basis	24			24
Marketingforschung	16	4		20
Marketingstrategie	24	16		40
Markenpolitik, Markenführung	12	4		16
Marketinginstrumente	24	16		40
Dienstleistung-/ Investitionsmarketing	12			12
Internationales Marketing	12			12
<b>Marketing &amp; Instrumente</b>	<b>128</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>168</b>
Marketingorganisation Projektmanagement	16	4		20
Mitarbeiterführung & Schulung	24	8		32
Selbstmanagement, Soft Skills	8			8
<b>Mitarbeiterführung &amp; Schulung &amp; Organisation</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>60</b>
Verkaufsplanung, Verkaufskonzepte, Exportkonzepte	28	12		40
Vertriebskonzepte, Distributionskonzepte	32	20		52
Key Account Mangement	8			8
<b>Verkaufsplanung, Distribution, Vertriebsmanagement</b>	<b>68</b>	<b>32</b>	<b>0</b>	<b>100</b>
Grundlagen finanzielles Rechnungswesen	24	8		32
Betriebliches Rechnungswesen	24	8		32
Investitionsrechnung	12			12
<b>Unternehmensrechnen</b>	<b>60</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>76</b>
Verkauf- & Distributionscontrolling	12	12		24
Budgetentwicklung, Erfolgsanalysen	24	12		36
Entwicklung, Einsatz MIS/VIS	12	12		24
Zusammenarbeit Controlldienst	4			4
<b>Verkaufsinformation und Vertriebscontrolling</b>	<b>52</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>88</b>
Grundlagen Marketing	mdl.		8	8
Recht	mdl.		24	24
VWL, Mikro-Makroökonomie, Wirtschaftspolitik	mdl.		24	24
Verkaufsführung, Führungskonzepte Weiterbildung			12	12
Lohnsysteme Verkaufsorganisation, Reporting im Verkauf	mdl.			
<b>Mündliche Prüfungsfächer</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>68</b>	<b>68</b>
Prüfungssimulationen	mdl.		18	18
Interne Diplomprüfung		20		20
Reserve bezüglich Fächer			2	2
<b>Gesamtlektionen</b>	<b>356</b>	<b>156</b>	<b>88</b>	<b>600</b>