

106 - EBC*L Profession Marketing & Verkauf

Das beste Produkt zu haben, das beste Projekt zu managen, der:die beste Mitarbeitende zu sein, bringt weder monetären Erfolg noch Anerkennung, wenn niemand anderer davon erfährt. Erfolgreich sind nicht immer die „Besten“, sondern jene, die ihr Angebot und Ihre Leistung am besten präsentieren und verkaufen können. AbsolventInnen dieses Moduls werden sich das Know-how aneignen und für den jeweils eigenen Anwendungsbereich umsetzen können. Die gewonnenen Erkenntnisse können auch für das „Selbstmarketing“ angewendet werden.

Grundlage ist das EBC*L Betriebswirtschaft-Zertifikat, dass im Europäischen-(EQR) und Nationalen Qualitätsrahmen (NQR) auf der Niveaustufe 4 eingestuft ist (entspricht der gleichen Stufe wie der betriebswirtschaftliche Teil des Lehrabschlusses).

Inhalt:

UE	MODULE	Kategorien	Prüfung
25	Bilanz und Kennzahlen	Bilanz, GuV-Rechnung, Abschlussarbeiten, Periodenreines Ergebnis, Erlösmindernde und aktivierungspflichtige Ausgaben, Grundlagen Buchhaltung	ja
25	Kosten- und Investitionsrechnung	Wirtschaftlichkeit, Kennzahlen, Bilanzsumme, Eigenkapital, Jahresergebnis, Cash flow, Rentabilität, Liquidität, Kalkulation, Deckungsbeitrag, Kostenstellen-Rechnung	ja
25	Wirtschaftsrecht und Finanzwissen	Rechtsformen, Vertretungsbefugnis, Unternehmenszusammenschlüsse, Insolvenzrecht, Vertrag Grundlagen, Kaufvertrag, Miete, Leasing, Arbeitsrecht, Bankkredit, Factoring, Anleihe, Crowdfunding, Venture Capital	ja
30	Marketing & Verkauf	Der König: der Kunde, der Markt - die Konkurrenz, Produkte, Preis, Vertrieb, Unternehmenskommunikation, Werbung, Verkauf, Online-Marketing & Verkauf, Marketing & Verkauf im Alltag, Interne und externe Kunden, Selbstmarketing	ja
105	Summe UE nur Vorbereitungskurs		
1	Case Study - Prüfung		
4	4 Modulprüfungen		
110	Kurs inkl. 4 Modulprüfungen und Case Study	Videovorträge und Lernunterlagen sind im Kurs enthalten, um sich optimal auf die Prüfungen vorbereiten zu können.	

Zielgruppe:

- Alle Personen, die sich ein betriebswirtschaftliches Verständnis aneignen wollen;
- Personen, die eine kaufmännische, betriebswirtschaftliche Tätigkeit anstreben bzw. tätig sind und keine (abgeschlossene) wirtschaftliche Ausbildung haben;
- Schlüsselkräfte und Führungskräfte in kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Abteilungen und Bereichen; Angehende und bestehende Führungskräfte bzw. Management aller Unternehmensbereiche und Hierarchieebenen;
- Mitarbeiter:innen im Marketing und Verkauf; Assistenz der Geschäfts- und Bereichsleitung;

Lehrmodus:

Multimediale Ausbildung - Videovorträge/Impulsvorträge und Lernunterlagen in Print-Form

Prüfung:

Um das Zertifikat EBC*L Profession zu erwerben, ist folgendes positiv zu absolvieren:

- 4 Modulprüfungen und eine Case Study: jeweils max. 60 Minuten Prüfungszeit
- 3-monatige Berufspraxis im kaufmännischen Bereich - nachweislich

Ausbildungsumfang

110 UE inkl. Prüfungen und Case Study

Kosten pro Teilnehmer:in:

EUR 980 exkl. USt.

Anmeldung bitte unter ecampus@wirtschaftsimpulse.net