



Verlagsprogramm

Wissen & Können

Lernkarten

Gedächtnisspiel

Wissensspiel

Fachbuch

Kommunikation

Lernkarten

Marketing & Vertrieb

Fachwirte - Marketing

Industriefachwirte - Marketing & Vertrieb

Wirtschaftsfachwirte - Marketing & Vertrieb

Betriebswirte Marketing-Management

**Betriebswirt - Unternehmensführung -
Unternehmensorganisation**

Presse & redigieren

Fachwirt Vertrieb EH

Industriemeister - PSK

Industriemeister - MIK

Projektmanagement

Gedächtnisspiel

Marketing - Pairs

Wissensspiel

Marketing - Content & Connection

Fachbuch

Management Tool-Box

Karten

Kommunikation



Marketing & Vertrieb

456 Fragen und Antworten

Marketing und Vertrieb

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Marketing & Vertrieb

456 Fragen und Antworten

Geschichte, Hintergründe, Trends, Außenhandel / Sonderform, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Unternehmenskultur & -philosophie, Corporate Identity, Unternehmensziele, Führungsstile, -mittel und -techniken, Managementphilosophie, Motivation von Zielgruppen, Grundlagen, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Entwicklung von Strategien, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Customer Relationship Management, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Grundbegriffe, Vorgehensweise, Grundbegriffe, Marketingorientierte Organisationssysteme, Projekte und Projektarten, Projektauftrag und Projektziele, Projekte im organisatorischen Aufbau, Techniken und Steuerung, Marktforschung, Operative Aufgaben, Grundlagen, M-Instrumente, Produktpolitik, Produkt-, Programm- und Marktanalyse, Funktion der Verpackung, Service, Markenführung, Markenarten, Kontrahierungspolitik, Preistheoretische Grundlagen, Preiselastizität, Marktformen und Preisverhalten, Einflussfaktoren der Preisbildung, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Preisbildung, Kostenorientierung, Nutzenorientierung, Preisstrategien, Preisdifferenzierung, Konditionenpolitik, Rabatte, Incoterms, Absatzfinanzierungspolitik, Vertriebspolitik, Absatzwege, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Unternehmensfremden Absatzorgane, Indirekter Absatz, Stationärer Großhandel, Organisationsplanung, Entlohnung, E-Business, Multi-Channel-Absatz, Vertikales Marketing, Eigen- oder Fremtransport, Marketinglogistik, Warenwirtschaftssystem, Kommunikationspolitik, Online-Marketing, Kommunikationsprozess, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbeerfolgskontrolle, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Instrumente Pressearbeit, Instrumente des Sponsoring, Instrumente des Product Placement, Direktwerbung, Marktforschung und Marketingstatistik, Regelkreis der Marketingforschung, Ziele und Aufgaben der Marktforschung, Grundbegriffe und Überblick, Anforderungen und Grenzen der Marktforschung, Informationsbedarf im Geschäftsprozess, Interne und externe Quellen der Informations- und Datengewinnung, Datenabgrenzung durch Nomenklaturen, Marketinginformationen und Kennzahlen, Grundgesamtheit der Merkmalsträger, Zielgruppenauswahl für Teilerhebungen, Erhebungsmethoden, Aufgaben und Grundbegriffe der Marketingstatistik, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Zusammenarbeit mit Instituten und Beratern, Controlling von Marktforschungsprojekten, Außenhandel, Kultur

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen

Produktinformation

| | |
|--------------------|--|
| Thema: | Lernkarten Marketing & Vertrieb |
| Anzahl Lernkarten: | 456 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite) |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Preis: | nur 41,04 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage) |
| Artikelnr. | LK-MV |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Fachwirte - Marketing

456 Fragen und Antworten

Fachwirte für Marketing (IHK)
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Fachwirte Marketing

456 Fragen und Antworten

Geschichte, Hintergründe, Trends, Außenhandel / Sonderform, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Unternehmenskultur & -philosophie, Corporate Identity, Unternehmensziele, Führungsstile, -mittel und -techniken, Managementphilosophie, Motivation von Zielgruppen, Grundlagen, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Entwicklung von Strategien, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Customer Relationship Management, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Grundbegriffe, Vorgehensweise, Grundbegriffe, Marketingorientierte Organisationssysteme, Projekte und Projektarten, Projektauftrag und Projektziele, Projekte im organisatorischen Aufbau, Techniken und Steuerung, Marktforschung, Operative Aufgaben, Grundlagen, M-Instrumente, Produktpolitik, Produkt-, Programm- und Marktanalyse, Funktion der Verpackung, Service, Markenführung, Markenarten, Kontrahierungspolitik, Preistheoretische Grundlagen, Preiselastizität, Marktformen und Preisverhalten, Einflussfaktoren der Preisbildung, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Preisbildung, Kostenorientierung, Nutzenorientierung, Preisstrategien, Preisdifferenzierung, Konditionenpolitik, Rabatte, Incoterms, Absatzfinanzierungspolitik, Vertriebspolitik, Absatzwege, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Unternehmensfremden Absatzorgane, Indirekter Absatz, Stationärer Großhandel, Organisationsplanung, Entlohnung, E-Business, Multi-Channel-Absatz, Vertikales Marketing, Eigen- oder Fremtransport, Marketinglogistik, Warenwirtschaftssystem, Kommunikationspolitik, Online-Marketing, Kommunikationsprozess, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbeerfolgskontrolle, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Instrumente Pressearbeit, Instrumente des Sponsoring, Instrumente des Product Placement, Direktwerbung, Marktforschung und Marketingstatistik, Regelkreis der Marketingforschung, Ziele und Aufgaben der Marktforschung, Grundbegriffe und Überblick, Anforderungen und Grenzen der Marktforschung, Informationsbedarf im Geschäftsprozess, Interne und externe Quellen der Informations- und Datengewinnung, Datenabgrenzung durch Nomenklaturen, Marketinginformationen und Kennzahlen, Grundgesamtheit der Merkmalsträger, Zielgruppenauswahl für Teilerhebungen, Erhebungsmethoden, Aufgaben und Grundbegriffe der Marketingstatistik, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Zusammenarbeit mit Instituten und Beratern, Controlling von Marktforschungsprojekten, Außenhandel, Kultur

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Fachwirte für Marketing (IHK)

Produktinformation

| | |
|--------------------|--|
| Thema: | Lernkarten Fachwirte für Marketing |
| Anzahl Lernkarten: | 456 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite) |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Preis: | nur 41.04 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage) |
| Artikelnr. | LK-FWM |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern.

Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Industriefachwirte - Marketing & Vertrieb

Meine Karriere - I know how it works

200 Fragen und Antworten

Industriefachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Marketing & Vertrieb

200 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Industriefachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)

Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb
Anzahl Lernkarten: 200 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m²
Sprache: Deutsch
Preis: nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-IFW-MV
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

Wirtschaftsfachwirte - Marketing & Vertrieb

Meine Karriere - I know how it works

200 Fragen und Antworten

Wirtschaftsfachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Marketing & Vertrieb

200 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegpolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Wirtschaftsfachwirt - Marketing & Vertrieb (IHK)

Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb
Anzahl Lernkarten: 200 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m²
Sprache: Deutsch
Preis: nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-WFW-MV
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Betriebswirte

Marketing-Management

224 Fragen und Antworten

Betriebswirte – Marketing-Management (IHK)
Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Betriebswirte - Marketing-Management

224 Fragen und Antworten

Absatz, Absatzfinanzierungspolitik, Absatzwege, AIDA, Analysemethoden und Steuerungstechniken, Anwendung der Marketinginstrumente, Aufgaben und Ziel, Außenhandel, CD, Corporate Identity, Datengenauigkeit, Sklaven, Mittelwerte und Streumaße, Kennzahlen, Definition, Einordnung, Abgrenzung der Instrumente, Direkter Absatz, Direkter Absatz mit Absatzorganen, Direkter Absatz mit unternehmenseigenen Absatzorganen, Direktwerbung, E-Business, Eigen- oder Fremtransport, Einflussfaktoren der Preisbildung, Entlohnung, Entwicklung von Strategien, Event Marketing, Funktion der Verpackung, Geschichte, Hintergründe, Trends, Grundlagen der Absatzwegopolitik, Indirekter Absatz, Instrumente des Product Placement, Instrumente des Sponsoring, Instrumente Pressearbeit, Internationale Geschäftsbeziehungen, Kommunikationspolitik, Kommunikationsprozess, Konditionenpolitik, Kontrahierungspolitik, Kostenorientierung, Kultur, Marke, Markenarten, Markenführung, Marketinglogistik, Marktanalyse, Marktforschung, Multi-Channel-Absatz, Nutzenorientierung, Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation), Online, Online-Marketing, Operative Aufgaben, Organisationsplanung, Planung / Strategie, PR, Preis / Konditionen, Preis / Preispolitik, Preisbildung, Preisdifferenzierung, Preiselastizität, Preisstrategien, Preistheoretische Grundlagen, Produktpolitik, Programm, Prozess, Rabatte, Service, Servicepolitik, Sonderform, Unternehmensfremden Absatzorgane, Unternehmenskultur & -philosophie, Unternehmensziele, Verkaufsförderung (Sales Promotion), Verpackung, Vertriebsaufbau, Vertriebscontrolling, Vertriebspolitik, Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren, Vollkosten- und Teilkostenrechnung, Werbeerfolgskontrolle, Werbemittelauswahl, Werbeträgerauswahl, Werbung, Ziele

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Betriebswirt Marketing-Management (IHK)

Produktinformation

Thema: Lernkarten Marketing & Vertrieb
Anzahl Lernkarten: 224 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m2
Sprache: Deutsch
Preis: nur 24,24 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-BW-MM
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern.

Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Lernkarten

Betriebswirt - Unternehmensführung - Unternehmensorganisation

Meine Karriere - I know how it works

164 Fragen und Antworten

Betriebswirte – Unternehmensführung (Entwicklung und Umsetzung von Zielsystemen im Unternehmen, Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Planung,

Unternehmensorganisation (Gestaltung einer integrativen Organisationsentwicklung + Wirtschaftliche Nutzung der Informations- und Kommunikationstechnik). (IHK)

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 ZOLLNER www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Betriebswirte – Unternehmensführung, -organisation 164 Fragen und Antworten

2 Entwicklung und Umsetzung von Zielsystemen im Unternehmen, 2 Zielsystem, , 2.1 Bestandteile von Führungsentscheidungen, , 2.2 Zielkatalog, , 2.3 Zielbildungsprozess, , 2.3.1 Autonome/ kooperative Entscheidung, , 2.3.3 Anforderungen an Ziele, , 2.4.3 Wechselwirkung von Zielen, , 2.4.4 Alternativen bei Zielsystem, , 2.4.5 Zielüberprüfung und -revision, , 2.5 Technik der Zielvereinbarung, 3 Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Planung, 3.1 Elemente der Planung, , 3.2 Funktionsweise von Planungs- und Kontrollsystem, , 3.3 Budgetierung, 1 Organisation als strategischer Erfolgsfaktor des Unternehmens, 1.1.1 Unterstützung der Strategie durch Gestaltung der Unternehmensorganisation, , 1.1.2 Wahrnehmung und Verarbeitung relevanter Informationen aus dem Unternehmensumfeld, , 1.1.3 Anschlussfähigkeit der Unternehmensorganisation an strategische Veränderungen, 2 Gestaltung einer integrativen Organisationsentwicklung (OE), 2.1.3 Integration der OE Ziele, , 2.2.3 Formale und informelle Strukturen, 1 Organisation als strategischer Erfolgsfaktor des Unternehmens, 1.1 Zusammenhang von Strategie und Unternehmensorganisation, , 1.1.3 Anschlussfähigkeit der Unternehmensorganisation an strategische Veränderungen, , 1.1.2 Wahrnehmung und Verarbeitung relevanter Informationen aus dem Unternehmensumfeld, , 1 Grundlagen, , 3 SGE, , 4 Aufbauorganisation, , 5 Ablauforganisation, , Make or Buy, 4 Anwenden von Informations- und Kommunikationssystemen, 4.1 Grundlage betrieblicher Entscheidung und Abwicklung von Prozessen, , 4.2 Betriebliche Informations- und Übertragungssysteme,

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Betriebswirt Marketing-Management (IHK)

Produktinformation

| | |
|--------------------|--|
| Thema: | Lernkarten Betriebswirte – Unternehmensführung, -organisation |
| Anzahl Lernkarten: | 164 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite) |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Preis: | nur 19,99 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage) |
| Artikelnr. | LK-BW-UfUO |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Presse & redigieren

48 Fragen und Antworten

Öffentlichkeitsarbeit - Pressewesen

Einfacher, besser und schneller lernen

| | | | |
|--|----------------------|-------------------------|----------------------|
| Lfd. Nr. | <input type="text"/> | Seite: | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | | | |
| ? W-Fragen | | | |
| Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer | | | |
| <input type="text"/> | | | |
| © ZOLLNER | | www.zollner-beratung.de | |

| | | | | | | | |
|------------------------------------|---------|----------|--------|--------|------------|---------|-------------|
| ! M-Checkliste | | | | | | | |
| Material | Methode | Maschine | Milieu | Mensch | Management | Moneten | Messbarkeit |
| <input type="text"/> | | | | | | | |
| ... bitte ergänzen: Ihre Beispiele | | | | | | | |

Presse & redigieren

48 Fragen und Antworten

Wie werden Pressemitteilungen geschrieben. Auf was ist zu achten bei der Verfassung eines Presstextes. Viele Fragen lenken zu den richtigen Antworten. Kompaktes Wissen zum Pressewesen. Redigieren Sie professionell Presseartikel.

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen

Produktinformation

| | |
|--------------------|--|
| Thema: | Lernkarten Presse & redigieren |
| Anzahl Lernkarten: | 48 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite) |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Preis: | nur 11,11 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. Klassenset günstiger (auf Anfrage) |
| Artikelnr. | LK-PR |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

Fachwirt Vertrieb EH

424 Fragen und Antworten

Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel (IHK)

FKB Kundenberatung

FKG Kundengewinnung und -bindung

FKO Kosten- und Leistungsrechnung

FKP Umsatz-, Ertrags- und Kostenplanung

FSK Sortiments- Preis-, Konditionenpolitik

FVV Verkaufsförderung und Visual Merchandising

FWK Werbekonzepte

FWS Warenwirtschaft & Sortimentsentwicklung

FZM Zusammenarbeit im Marketing

FMZ Märkte und Zielgruppen

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Fachwirte Vertrieb EH

424 Fragen und Antworten

1.1.1 Selektive Wahrnehmung, 1.1.2 Die Motive der Kunden, 1.1.2 Kundentypologien, 1.1.2 Sender-Empfänger-Modell, 1.1.3 Eisberg-Modell, 1.1.4 Vier-Seiten-Modell, 1.2.2 Die Motive der Kunden, 1.2.3 Phasen des Verkaufsgesprächs, 1.3.1 Eigen- und Fremdmotivation, 1.4 Besonderheiten der Beratungssituation, 2.2 Neue Denkhaltung und Verhaltensweisen bei Mitarbeitern trainieren, 2.2.1 Mitarbeiterzufriedenheit - Basis für zufriedene Kunden?, 3.2 Kundenorientierte Kommunikationsprozesse gewährleisten, 4.5 Ziele des CRM, 1.1 Standortanalyse, 1.1.2 Kaufkraftstrukturen, 1.5 Kundengewinnungsmaßnahmen planen, 2.3 Kundenorientierte Bindungsstrategien, 2.4 Kundenbindung gestalten, 3. Kosten der Kundengewinnung und -bindung, 4. Die Unterstützungsmöglichkeiten des Internets, 4.1 Newsletter-Marketing, 5.1 Instrumente des Marketing-Controllings, 5.2 Controlling-Instrumente einsetzen, 1.1 Externes Rechnungswesen, 2. Erfolgsrechnung im externen und internen Rechnungswesen, 2.2 Erfolgsrechnung im internen Rechnungswesen: KLR, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Kostenartenrechnung, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Kostenträgerrechnung, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Teilkosten, 3.1 Grundbegriffe Rechnungswesen - Vollkosten, 1.2 Kundenkreis- und Zielgruppenanalyse, 1.2.2 Zielgruppen analysieren, 1.3 ABC-Analyse, 3.1.1 Betrachtung der Angebotsseite, 3.3 SWOT-Analyse, 3.3.1 Umweltanalyse Chancen und Risiken, 3.5 Wettbewerbsanalyse, 3.6 Produktlebenszyklus, 3.7 Portfolioanalyse, 3.8 Balanced Scorecard, 3.9 Benchmarking, 4. Operative Ergebnisplanung, 4.1 Budgetierung, 4.2 Kennzahlenvergleich, 4.4 Break-Even-Analyse, 1.3 Sortimentsanalyse durchführen, 1.4 Ziele der Sortimentspolitik, 1.5.1 Sortimentsplanung, 1.9.1 Multi-Channel-Vertrieb, 3.2 Preispolitik im Handel, 4 Externe Einflüsse auf den Preis, 4.1 Preiselastizität, 4.4 Preishöhe, 4.7 Preisdifferenzierung, 5.1 Garantie und Kulanz, 1 Grundlagen, 1.1 Bedeutung, 1.2 Anforderungen der Kunden, 2.1 Schaufenster gestalten, 2.2 Außenbereiche gestalten, 3.1 Platzierungsregeln beachten, 3.2 Verkaufsraum und Verkaufszonen einrichten, 3.3 Preis- und Themenzonen kreieren, 3.5 Kundenwege beachten, 4 Regalanordnung und Ladenlayout, 4.1 Grundlegende Gestaltungsprinzipien, 4.2 Blickzonen gestalten, 4.3 Kundenflächen und Waren gliedern, 5. Gestaltungselemente einsetzen, 5.1 Flächen optimieren, 5.2 Warenträger einsetzen, 5.3 Alle Sinne ansprechen, 5.4 Trends berücksichtigen und gestalten, 6.1 Kundenlaufstudien erstellen und beachten, 6.2 Bonanalysen, 6.2 Bonanalysen, 6.3 Kundenbefragung, 6.4 Kennzahlen auswerten, 1.1 CI, 1.2 CD, 2.3 Zielgruppen bestimmen, 2.4 Werbeetat, 2.5 Werbestrategie und Werbeplanung, 2.5.5 Tausenderpreis, 2.5.6 Klassische Medien, 2.5.8 Neue Medien, 2.6 Werbeerfolg, 2.6.2.2 Werbewirkungsmodell, 3.1 Standortbezogene Öffentlichkeitsarbeit, 3.3.1 Sponsoring, 1.3.1 Sortimentspolitik, 1.3.1 Warenwirtschaft, 1.3.2 Sortimentspolitische Handlungsalternativen, 1.3.3 Sortimentsdynamik und Category Management, 1.3.4 Efficient Consumer Response, 2. Informationsgewinnung für das Sortimentscontrolling, 2.1 Die Bedeutung von Informationen, 2.2 Grundlagen und Grundbegriffe der Marketingforschung, 2.3 Informationsquellen der Sekundärforschung, 2.4 Informationsgewinnung mittels Primärforschung, 3. Instrumente - Strategisches Sortimentscontrolling, 4. Instrumente - Operatives Sortimentscontrolling, 4.1.1 Inventuren und Bestandskontrollen, 4.1.2 Ursachen für Inventurdifferenzen, 4.1.3 Maßnahmen zur Bestandsicherung, 4.1.4 Quantitative Bestandsführung und Verbrauchsrechnung, 4.2 ABC-Analyse als Instrument des Sortimentscontrolling, 4.3.2 Lagerkosten und Lagerhaltungskosten, 4.3.4 Lagerumschlag und Lagerdauer, 4.3.5 Renner/Penner-Listen, 4.5 Verbundkaufanalyse, 4.6 Lost-Sale-Register, 4.8 Sortimentscontrolling mit Hilfe von DPP bzw. DPR, 1.1 Kooperationsstrategien, 1.2 Einzelhandelsverbände und Wirtschaftsfördervereine, 2.1 Kooperationsformen, 2.1.1 Hauptziele für die Kooperation, 2.1.3 Aktivitätenumfeld, 2.1.3 Aktivitätenumfeld, 2.2.3 Franchising als Vertragsverbund, 2.3.1 Erfahrungsaustauschgruppen, 2.3.5 Business Improvement District, 3. Absatzpolitische Instrumente des Handelsbetriebs, 4.1.1 Mergers and Acquisitions Strategien im Handel, 4.1.2 Entscheidungsrelevanz/ Kaufkraft, 4.2 Zielgruppenansprache, 4.3.1 Maßnahmen der Verkaufsförderung innerhalb des Distributionsprozesses, 4.3.2 Arten von Service, 5. Permission Marketing,

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Fachwirt/in Vertrieb EH (IHK)

Produktinformation

Thema: Lernkarten Vertrieb Einzelhandel
Anzahl Lernkarten: 424 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m2
Sprache: Deutsch
Preis: nur 47,11 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-FW-VEH
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Industriemeister - PSK

168 Fragen und Antworten

Industriemeister Handlungsspezifische Qualifikation

Handlungsbereich Organisation (IHK)

Planungs-, Steuerungs- und Kommunikationssysteme (PSK)

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Industriemeister - Planung - Steuerung - Kommunikation 168 Fragen und Antworten

1 Optimieren von Aufbau- und Ablaufstrukturen sowie Aktualisieren der Stammdaten für diese Systeme, 1.1 Arbeitsteilung - Produktions-/ Fertigungsorganisation, 1.1.1 Organisation als Bestandteil eines effizienten Managements, 1.1.2 Einfluss der Arbeitsteilung und Organisation auf die Verbesserung der Produktivität, 1.1.3 Aufgliederung der Produktions-/Fertigungsorganisation in Aufbau- und Ablaufstrukturen, 1.2 Aufbau- und Ablauforganisation, 1.2.1 Aufbaustrukturen - Bildung und Gliederung von funktionalen Einheiten, 1.2.2 Sachliche und formale Prinzipien, 1.2.3 Einflussfaktoren auf die (Aufbau-)Organisation, 1.3 Ablaufstrukturen - Gliederung der Prozesselemente sowie ihre Beziehungen zueinander, 1.3.1 Fertigungsstrukturen in Industrieunternehmen, 1.3.2 Fertigungssegmentierung, 1.3.4 Flexibilisierung der Fertigung, 1.3.3 Montagestrukturen, 1.3.5 Instandhaltungsstrukturen, 1.4 Analyse und Optimierung von Aufbau- und Ablaufstrukturen, 1.4.1 Optimierung von Prozessen, 1.4.2 Optimierung des vertikalen und horizontalen Informationsflusses, 1.4.3 Dokumentation des Strukturgefüges, 1.5 Aktualisierung von Stammdaten, 1.6 Daten der Kapazitätsplanung, Fertigungstechnologie und Instandhaltung, 1.6.1 Angaben zur Kapazitätsplanung, 1.6.2 Arbeitskräftebedarf, 1.6.3 Daten der Instandhaltung, 1.6.4 Angaben zur Fertigungstechnologie und zu Qualitätsparameter, 2 Erstellen, Anpassen und Umsetzen von Produktions-, Mengen-, Termin- und Kapazitätsplanungen, 2.1 Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung als Teilsystem, 2.1 Produktions- /Fertigungsplanung und -steuerung als Teilsystem, 2.1.1 Zielkonflikte und deren Lösung, 2.1.2 Vorgehensweise, Planungshorizonte eines PPS, 2.1.3 Planänderungen bei Abweichungen, 2.2 Kernaufgaben der Produktions- / Fertigungsplanung und -steuerung, 2.2 Kernaufgaben der Produktions- / Fertigungsplanung und -steuerung, 2.2.1 Erstellen des Produktions- und Fertigungsprogramms, 2.2.2 Produktions- und Fertigungsbedarf, 2.2.3 Mengenplanung (Materialbedarf), 2.2.4 Terminplanung, 2.2.5 Kapazitätsplanung, 2.2.6 Verfahren zur Ermittlung des quantitativen Kapazitätsbedarf, 2.2.7 Möglichkeiten der Kapazitätsabstimmung für Arbeitskräfte, 2.2.8 Betriebsmittelbedarf (Maschinen), 2.2.9 Möglichkeiten der Kapazitätsabstimmung für Betriebsmittel, 2.2.10 Reihenfolgeplanung der Betriebsmittel durch Maschinenbelegungsplanung, 2.2.11 Weitere Möglichkeiten zur Optimierung von Maschinenbelegungen, 3 Anwenden von Systemen für die Arbeitsablaufplanung, Materialflussgestaltung, Produktionsprogrammplanung und Auftragsdisposition einschließlich der dazugehörigen Zeit- und Datenermittlung, 3.1 Maßnahmen zur Arbeitsplanung und Arbeitssteuerung für eine fertigungsgerechte und wirtschaftliche Herstellung von Erzeugnissen, 3.2 Arbeitsablauforganisatorische Systeme der Materialflussgestaltung, 3.3 Produktions- / Fertigungsprogramm in ihrer Wechselwirkung auf Planung und Steuerung, 3.4 Abwicklung von externen und internen Aufträgen als Prozess der Leistungserstellung, 3.1 Maßnahmen zur Arbeitsplanung und Arbeitssteuerung für eine fertigungsgerechte und wirtschaftliche Herstellung von Erzeugnissen, 3.2 Arbeitsablauforganisatorische Systeme der Materialflussgestaltung, 3.2.1 Materialflusssituationen innerhalb des Betriebes, 3.2.2 Grundfunktionen des Materialflusses, 3.2.1 Materialflusssituationen innerhalb des Betriebes, 3.2.2 Grundfunktionen des Materialflusses, 3.2.3 Automatische Verkettung von Transportsystemen, 3.2.4 Bereitstellungssysteme, 3.3 Produktions- /Fertigungsprogramm in ihrer Wechselwirkung auf Planung und Steuerung, 3.4 Abwicklung von externen und internen Aufträgen als Prozess der Leistungserstellung, 3.4.1 Unterschiedliche Vorgehen bei der Auftragsabwicklung, 4 ANWENDEN VON INFORMATIONSSYSTEMEN UND KOMMUNIKATIONSSYSTEMEN, 4.1 Informations- und Kommunikationssysteme als Grundlage betrieblicher Entscheidung und Abwicklung von Prozessen, 4.1.1 Informationsmanagement, 4.2 Betriebliche Informations- und Übertragungssysteme, 4.2.1 Strukturierung von Daten, 4.2.1 Strukturierung von Daten, 5 Anwenden von Logistiksystemen, insbesondere im Rahmen der Produkt- und Materialdisposition, 5.1 Logistik als betriebswirtschaftliche Funktion, 5.2 Logistik und Logistiksysteme im Betrieb für Produktion, Lagerhaltung, Transport, 5.2.1 Störgrößen, 5.2.2 Einflüsse von Liege-/Wartezeiten, 5.2.3 Entsorgungslogistik

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Bestens geeignet für Industriemeister PSK (IHK)

Produktinformation

Thema: Lernkarten Industriemeister PSK
Anzahl Lernkarten: 168 Fragen und Antworten (auf Vorder- und Rückseite)
Lieferformat: Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m2
Sprache: Deutsch
Preis: nur 19,99 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt.
Klassenset günstiger (auf Anfrage)
Artikelnr. LK-IM-PSK
Autor: Wolfgang Zollner
Firma: ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E.
Website: www.zollner-beratung.de
Versand: Post

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Projektmanagement

587 Fachbegriffe Projektmanagement

Deutsch - Englisch

507 Lernkarten – Fragen & Antworten

Definitionen Projektmanagement Deutsch
Definitionen Projektmanagement Englisch

Einfacher, besser und schneller lernen

Lfd. Nr. Seite:

? W-Fragen

Was Wie Wo Wann Wieso Womit Wen Wie viel Weshalb Wohin/Woher Warum Wer

 **ZOLLNER** www.zollner-beratung.de

! M-Checkliste

Material Methode Maschine Milieu Mensch Management Moneten Messbarkeit

... bitte ergänzen: Ihre Beispiele

Projektmanagement

587 Fachbegriffe Projektmanagement

Deutsch - Englisch

254 Lernkarten - Fragen & Antwort

Definitionen Projektmanagement Deutsch

253 Lernkarten - Fragen & Antwort

Definitionen Projektmanagement Englisch

Benefits

- Die handlichen Lernkarten lassen sich sofort und überall einsetzen
- Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen

Produktinformation

| | |
|--------------------|--|
| Thema: | Lernkarten Projektmanagement |
| Anzahl Lernkarten: | 587 Fachbegriffe Projektmanagement Deutsch – Englisch 254 Lernkarten, Definitionen Projektmanagement Deutsch 253 Lernkarten, Definitionen Projektmanagement Englisch |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch / Englisch |
| Preis: | nur 69,00 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. |
| Artikelnr. | LK-PJMM |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

Lernkarten (Karteikarten)



- Frage-/Antwort-Methode
Sachverhalte sind in sinnvolle Fragen und Antworten zerlegt
(Ist wie Spickzettelschreiben, Konzentration auf das Wesentliche)
- Lernkarten sind auch Wissens-, Motivations-, Mentalkarten
- Lernkarten simulieren die Alltags- und Prüfungssituation
- Mittels Lernkarten vertieftst du dauerhaft die Lerninhalte
- Lerninhalte sind in komprimierter Form dokumentiert/fixiert.
Nicht nur lesen, sondern aus dem Kopf herausholen
- Fragen sind auf der Vorderseite, die Antworten auf der Rückseite
Lernkarten im DIN A7, DIN A6 oder DIN A 5 Format
- Handlungsbereich ist durchnummeriert und baut inhaltlich in der Reihenfolge aufeinander auf
- Selbstgesteuertes Lernen
Sie entscheiden selbst wie lange Sie überlegen, bevor Sie die Karte umdrehen und wie viele Karten Sie bearbeiten
(Lernen in vernünftigen Häppchen und mit System)
- Sie entscheiden auch, ob die Antwort noch als „richtig“ oder als „falsch“ gewertet werden muss. Sofortige Erfolgskontrolle.
Richtige Antworten sind positives Feedback und wirken wie Lernverstärker
- Unabhängig, wann und wo Sie lernen.
- Klares Trennen der Lerninhalte zwischen beherrsche ich und Lernlücken
(Wiederholen Sie nur das, was noch immer nicht richtig sitzt)
- Lernfortschritt wird sichtbar
- Nicht nur geeignet für Sprache, sondern auch für Definitionen, Fachbegriffe, Formeln etc.
- Ergänzung zu fachlichen Büchern und professionellen Seminaren
- Die Reihenfolge der Begriffe untereinander auf einem Blatt hat keinen Nutzen. Mit Lernkarten mischen und sortieren Sie neu
- Prüfungsrelevantes Wissen
- Nur das lernen, was wirklich wichtig ist und aussortieren was du schon kannst
- Sowohl alleine als auch in der Gruppe anwendbar
- Genial und einfach zugleich für den nachhaltigen Erfolg



Wiederholungslernen



- Die Wiederholung ist die Basis fürs Lernen
- Wirkungsvollste Wiederholungen sind laufend praktische Anwendungen
- Jedes Wissen lässt sich Fragen und Antworten zerlegen
- Erfolgreiches Lernen zeigt sich durch die richtige Beantwortung der Fragen
- Leistungssteigerung durch die Kombination mit dem auditiven Gedächtnis (hören) und dem bildhaften Gedächtnis (sehen), d.h. notieren Sie beispielsweise bei Vokabeln die Aussprache und zeichnen Sie das Objekt auf die Lernkarte. Somit lernen Sie automatisch und unwillkürlich durch Wiederholungen, wenn Sie die Begriffe sehen oder hören.
Und lernen Sie, wenn möglich laut, denn Ihr Ohr verifiziert sofort
- Machen Sie sich den Sinnzusammenhang bewusst
- Notieren Sie 3 Beispiel auf die Lernkarte aus Ihrem Alltag
- Ergänzen Sie die Lernkarte mit Vorteilen und Nachteilen zu dem jeweiligen Punkt
- Bilden Sie einen ganzen Satz mit den Vokabeln
- Tragen Sie die Karten stets mit sich herum

Lernkartei-Kasten-Prinzip



- Neue Kärtchen kommen ins Fach 1.
- Fach 1 wird jeden Tag bearbeitet
- War die Antwort richtig, wandert das Kärtchen in das nächste Fach
- War die Antwort falsch, bleibt das Kärtchen in Fach 1.
- Alle anderen Fächer werden erst bearbeitet, wenn sie fast voll sind
- Alle richtig beantworteten Kärtchen wandern in das nächste Fach
- Alle falsch beantworteten Kärtchen wandern zurück in Fach 1.
- In den nächsten Tagen wiederholen Sie diesen Vorgang so lange, bis alle Karten im Fach 6. sind

Marketing - Pairs

80 Karten (40 Bildpaare)

Gedächtnisspiel

Mit viel Spaß - einfacher, besser und schneller lernen

Thema

- Marketing (Ziel, Strategie, Analyse, Produkt-, Preis-, Distributions-, Kommunikationspolitik)



Benefits

- ✔ Leichtes und schnelles einprägen marketingrelevanter Fachbegriffe
- ✔ Spielerisches wiederholen und Wissen festigen
- ✔ Professionelle Lernmethode für deine ideale Prüfungsvorbereitung
- ✔ Test für Einstellung oder Qualifizierung der Mitarbeiter
- ✔ Ausloten firmenspezifischer Möglichkeiten
- ✔ Wissen verpackt in Bildkarten

80 Marketing Karten

Strategie, Wettbewerbsvorteil, Zielmarktbearbeitung, Marktsegmentierung, Konkurrenzverhalten, Differenzierung, Kosten, Nische, Marketing-Mix, je Segment, X, geografisch, soziodemografisch, psychografisch, ausweichen, Anpassung, Konflikt, Kooperation, Markteintritt, Internationaler Absatz, Marktleistung, Push-Pull, Pionier, Imitator, Späteinsteiger, Globale, Multinationale, Gemische Markenstrategie, Marktdurchdringung, Marktentwicklung, Produktentwicklung, Diversifikation, Push: absatzmittlergerichtet, Pull: endabnehmergerichtet, Ziel, Zielhierarchie, Zielbeziehung, Zielformulierung, Zielkonflikt, Ober-, Zwischen-, Unterziele, komplementär, indifferent, konkurrierend, SMART, Kosten – Qualität, Kurz- - langfristig, Priorität, Analyse, Produktlebenszyklus, BCG-Portfolio, SWOT, McKinsey & GE-Portfolio, Entstehung, Wachstum, Reife, Sättigung, Rückgang, ?, Strength, Weakness, Opportunity, Threat, Benchmarking, 5-Kräfte-Modell, Konkurrenz, ABC, qualitativ, quantitativ, Best Practices, Verbesserungsmaßnahmen, A B C, Pareto, Scoring Modell, Balanced Scorecard, Erfahrungskurve, 80/20, Wirkung / Aufwand, Gewichtung, 100 %, Bewertung, 1 - 10, 20 – 30 % Reduzierung der Stückkosten, Produkt, Gestaltung, Sortiment, Marke, Service, Brainstorming, -writing, 635-Methode, Morphologische Kästen, 5 Sinne, Verpackung, Breite, Tiefe, Produktvariation, -differenzierung, -innovation, -diversifikation, -elimination, Wort-, Bild-, Wort-Bild-Marke, Mono-, Einzel-, Familien-, Dach-, Erst-, Zweitmarke, vor, während, nach dem Kauf, Technisch, kaufmännisch, Preis, Preisstrategie, Preisorientierung, Preisdifferenzierung, Konditionen, Hoch (Premium, Skimming), Niedrig (Penetration, Promotion), Kosten, Kunden, Konkurrenz, zeitlich, räumlich, personell, quantitativ, anlassbezogen, Preiselastizität, %, Funktions-, Mengen-, Zeit-, Sach-, Geldrabatte, Distribution, Direkter Absatz, Indirekter Absatz, Absatzorgane, Handelsvertreter, Selbstvermarktung, Zwischenhandel, Innen-, Außendienst, Reisender, Selbstständig, Provision, Kommunikation, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, Werbeziel, -gruppe, -objekt, -budget, -botschaft, -träger, -mittel, -kontrolle, zeitlich, mengenmäßig limitiert, intern, extern, Sport-, Kultur-, Sozio-, Umwelt-, Mediensponsoring

Spielziel

- Sieger ist der Spieler mit den meisten Karten am Ende

Spielregeln / -anleitung

- Alle Karten werden verdeckt (Bildseite nach unten) auf den Tisch gelegt
- Karten gut mischen
- Der jüngste Spieler beginnt
- Es werden immer zwei Karten aufgedeckt
- Passt ein Paar zusammen, so darf es der Spieler behalten und ist nochmals am Zug
- Passt es nicht zusammen, werden die Karten wieder verdeckt – Spielzug ist beendet

Produktinformation

| | |
|----------------|--|
| Thema: | Marketing (Werbung, Vertrieb) |
| Anzahl Karten: | 80 Bildkarten mit Schlagwörtern (Fachbegriffen) zu Marketing (40 Bildpaare) |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Druck: | farbig |
| Preis: | nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. |
| Artikelnr. | MaPa |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



24 Content-Cards

Je 4 Instrumente zu Strategie, Ziel, Analyse, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Außenhandel, Corporate Identity, Marke, Quellen, Primärforschung, Motivation, Gewerbliche Schutzrechte, Sekundärforschung, Recht, Marktgrößen

Spielziel

- Zusammenhänge erkennen und anwenden

Spielregeln / -anleitung

- Content-Cards werden verdeckt (Bildseite nach unten) auf den Tisch gelegt und gut gemischt
- Content-Cards umdrehen und aneinanderlegen (Kante an Kante)
- Der jüngste Spieler beginnt
- Eine Spielfigur auf ein Feld (mit roter Schrift) setzen
- Der Spieler erklärt den Zusammenhang (Connection) zwischen seinem Feld und einem der zwei Nachbarfelder (grüne Pfeile). Der Spieler kann selbst wählen, welches Feld er erklären möchte. Danach rückt der Spieler in das Feld, das er erklärt hat. Sollte ein Spieler nicht in der Lage sein, den Zusammenhang zu erklären, so wählt der den Publikumsjoker aus den Mitspielern
- Danach ist der nächste Spieler am Zug. Gespielt wird im Uhrzeigersinn
- Spieler dürfen nicht zurückgehen (Auf das Feld, von dem sie gekommen sind)
- Es sollen so viele Felder durchwandert werden wie möglich

Produktinformation

| | |
|----------------|--|
| Thema: | Strategie & Marketing (Werbung, Vertrieb) |
| Anzahl Karten: | 24 Content-Cards mit Schlagwörtern (Fachbegriffen) zu Marketing |
| Lieferformat: | Karteikarten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Druck: | farbig |
| Preis: | nur 22,22 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. |
| Artikelnr. | MaCoCo |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern.

Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.



Management Tool-Box

Meine Karriere - I know how it works

Management Tool-Box 150 Instrumente



Kreativitätstechnik & -methode | Planung
Analyse | Organisation | Qualität
Projekt | Strategie | Marketing & Vertrieb
Personal | Gruppe | Feedforward

150 Instrumente für Kreativitätstechnik & -methode | Planung | Analyse | Organisation | Qualität | Projekt | Strategie | Marketing & Vertrieb | Personal | Gruppe | Feedforward

Kreativitätstechnik & -methode, Brainstorming, 635-Methode, Mind-Mapping, Bionik, Abstraktion, Morphologische Kasten, Osborn Checkliste, PM-Innovation, ABC-Liste, Kopfstandtechnik, SCAMPER-Checkliste, Relevanzbaum, Bono Hüte, Walt-Disney-Methode, Körperliste, 8W-Fragen, 8M-Checkliste, Planung, SMART, Dimension Planung, Planungsprozess, Szenario, Analyse, ABC-Analyse, Pareto-Prinzip, Produktlebenszyklus, Paarweiser Vergleich, Scoring Modell, Wertanalyse, Portfolio, BCG-Analyse, McKinsey & GE-Analyse, SWOT-Analyse, ABCD Entscheidung, Entscheidungsbaum, ALPEN Methode, Risikoanalyse, Stakeholder-Analyse, PESTEL-Analyse, Break-even-Analyse, Balanced Scorecard, OKRs, Organisation, Organisationsform, Aufgabenanalyse, Aufgabensynthese, Arbeitsanalyse, Arbeitssynthese, Organisationsentwicklung, Flussdiagramm, Materialflussmatrix, Qualität, Deming-Kreis, 8D-Report, 6-Stufen-Methode, Poka Yoke, Baumdiagramm, Matrixdiagramm, Portfoliodiagramm, Netzplan, A3-Report, FMEA, Ishikawa, Regelkarte, 5S, 3 Mu-Checkliste, 8V-Muda, TPM, Projekt, Projektdefinition, Projektinitiierung, Projektziele, Projektauftrag, Projektphasen, Projektleiter, Projektbeteiligte, Projektintegration, Projektteam, Projektteambildung, Projektkonflikte, Projektplanung, Projektstrukturplan, Projektablaufplan, Netzplan, Gantt-Diagramm, Projektkapazitätsplan, Projektkostenplan, Projektmeilensteine, Projektqualitätsplan, Risiko- und Umfeldanalyse, Projektsteuerung, Projektende, Strategie, Wettbewerbsstrategie, Verhaltensstrategie, Marktleistungsstrategie, Kundensegmentierung, Push-Pull-Strategie, Marketing & Vertrieb, Corporate Identity, Kundenkontakt, Kommunikationsmodell, CRM, Vertriebskanal, Franchise, Kooperation, Five Forces, Sortiment, Category Management, ECR, Kundenlaufstudie, Sinne, Vollkostenrechnung, Teilkostenrechnung, Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Personal, Anzahl Personalbedarf, Personalbedarfsprognose, Stellenbeschreibung, Handlungskompetenz, Personalbeschaffung, Personalbeschaffungsweg, Mitbestimmung, Anforderungsprofil, Auswahlverfahren, Personalmarketing, Leistungsbeurteilung, Beurteilungsfehler, Potentialbeurteilung, Arbeitszeugnis, Personalfreisetzung, Personalcontrolling, Ausbildungsbetrieb, Ausbilder, Ausbildungsverhältnis, Ausbildungsvertrag, Auszubildender, Mitarbeitermotivation, Führungsstile, Teambildung, Team, Meeting, Personalentwicklung, On-the-job, Konfliktmanagement, Datensicherheit, Johari-Fenster, Förderprogramme, Konzept, Gruppe, Gruppenarbeit, 1 > 2 > 4 > All, Feedforward, Erfahrungsaustausch, Reflexion, Feedback, Wissensgebiete

Benefits

- Das handliche Fachbuch lässt sich sofort und überall einsetzen
- Geordnet und strukturiert für effektives Lernen mit Überblick
- Wissen verständlich und systematisch aufbereitet für nachhaltiges einprägen und abrufen
- Komprimiertes Wissen auf den Punkt gebracht
- Bestens geeignet für Qualifizierung der Mitarbeiter
- Just do it now: Anleitung mit je einem Transferblatt

Produktinformation

| | |
|---------------|--|
| Thema: | Fachbuch Management Tool-Box |
| Auflage: | 2. Überarbeitete Auflage, 2023 |
| Anzahl: | 150 Instrumente |
| Lieferformat: | pdf mit Kennwortschutz, DIN A4 |
| Sprache: | Deutsch |
| Umfang: | 331 Seiten |
| Color: | farbig |
| Preis: | nur 39,90 Euro zzgl. 7 % MwSt. |
| Artikelnr. | FBMTB |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | per E-Mail nach Zahlungseingang |



101 Bildkarten

- Alle Karten mit Schlagwörtern und visuellen bunten Motiven (Piktogramme, Zeichen, Symbole, Bilder).
- 59 Karten zur Kommunikation (inkl. Organisation, Durchführung, Planung, Motivation)
- 10 Karten zur Technik
- 8 Karten zu Rollen
- 8 Karten zur W-Checkliste
- 8 Karten zu Ishikawa
- 8 Karten zum Prozess

Ziel

- Einfacher, schneller und verständlicher Informationsaustausch. Klar erkennbare Motive auf den Zeigebildern. Mit Bildkarten werden Kommunikationsprobleme gelöst. Attraktive Bereicherung und ein effektives Tool

Funktion

- 1) Karte falzen oder abfotografieren
- 2) Karten zur Situation (Rückmeldung, Interaktion, Feedback) heraussuchen
- 3) Karten in die Kamera halten oder Handyfoto zeigen
- 4) Kommunikation gelöst

Produktinformation

| | |
|----------------|--|
| Thema: | KommunikationsKarten |
| Anzahl Karten: | 101 Karten mit Schlagwörtern und Bildern |
| Lieferformat: | Karten DIN A7 (10,5 x 7,4 cm) auf DIN A4 Bogen, stabiler, weißer, unlinierter Spezialkarton: ca. 160 gr/m ² |
| Sprache: | Deutsch |
| Druck: | farbig |
| Preis: | nur 29,90 Euro zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), zzgl. 7 % MwSt. |
| Artikelnr. | KoKa |
| Autor: | Wolfgang Zollner |
| Firma: | ZOLLNER Managementberatung, Buch a. E. |
| Website: | www.zollner-beratung.de |
| Versand: | Post |

Autor

Wolfgang Zollner Dipl. Betriebswirt (FH) führt seit 1993 Erwachsenenbildung (Weiter- und Fortbildung) durch. Know-how vermittelt er in individuellen Workshops und öffentlichen Seminaren. Als Dozent unterrichtet er deutschlandweit bei verschiedenen Bildungsträgern. Er ist Autor zahlreicher Wirtschaftspublikationen und Managementspielen. Schwerpunkte sind Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Projektmanagement und Controlling.

Zollner Managementberatung
 Höhenring 6
 84172 Buch a. E.
 Germany

Bestellung

- Fachbuch Management Tool-Box – 150 Instrumente – 39,90*
- Marketing & Vertrieb – 456 Lernkarten Fragen & Antworten – 41,04*
- Fachwirte/in für Marketing – 456 Lernkarten Fragen & Antworten – 41,04*
- Wirtschaftsfachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Lernkarten Fragen & Antworten - € 22,22*
- Industriefachwirte Marketing & Vertrieb – 200 Lernkarten Fragen & Antworten - € 22,22*
- Betriebswirte Marketing-Management – 224 Lernkarten Fragen & Antworten - € 24,24*
- Betriebswirte Unternehmensführung / -organisation – 164 Fragen & Antworten - € 19,99*
- Presse / redigieren – 48 Lernkarten Fragen & Antworten - € 11,11*
- Fachwirte/in Vertrieb EH – 424 Fragen & Antworten - € 47,11*
- Industriemeister PSK – 168 Lernkarten Fragen & Antworten - € 19,99*
- Projektmanagement – 507 Lernkarten Fragen & Antworten, 587 Fachbegriffe (DE-EN) - € 69,00*
- Gedächtnisspiel – Marketing-Pairs - € 22,22*
- Wissensspiel – Marketing-Content & Connection - € 22,22*
- Kommunikation – 101 Karten - € 29,90*

*zzgl. € 6,99 Versand und Porto (Deutschland), * zzgl. 7 % MwSt.

Liefer-/Rechnungsadresse

| | | | |
|-----------------|--|------------------|--|
| Firma | | Name/Titel | |
| Zusatz | | Funktion | |
| Abteilung | | Telefon/Durchw.. | |
| Straße | | Handy | |
| Postfach..... | | Telefax | |
| PLZ | | Land | |
| Ort | | E-Mail | |
| Mitarbeiterzahl | | WEB | |

Datum:

Unterschrift: