

Fach: **BGP 12 Lernfeld 10,11,12**

Beruf: **Kauffrau/-mann für IT-Systemmanagement**

Jahrgangsstufe: **12**

Basisinhalte	
<b>Erstes Halbjahr</b>	<p><b>Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingtheorie – Erstellung eines Marketinghandbuchs</li> <li>• u.a.: Marketingmix, After-Sales-Marketing</li> <li>• Angewandtes Marketing - Marketingkonzept</li> <li>• Präsentation Marketingkonzept</li> </ul>
	<p><b>Analyse der Erfolgssituation von Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanz und GuV</li> <li>• Abgrenzungsrechnung</li> </ul>
	<p><b>Vollkostenrechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kostenarten</li> <li>• Kostenstellen und Kostenstellenrechnung</li> <li>• Kostenträgerrechnung</li> </ul>
<b>Zweites Halbjahr</b>	<p><b>Absatzprozesse</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechnungsstellung</li> <li>• Zahlungs- und Annahmeverzug</li> <li>• Buchungen auf der Absatzseite - Skontobuchungen</li> </ul>
	<p><b>Teilkostenrechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deckungsbeitrag</li> <li>• Break-Even-Point</li> </ul>
	<p><b>Controlling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanzkennziffern</li> <li>• Cash Flow</li> </ul>

**Anzahl und Art der Leistungsnachweise:** 2 schriftlich + 2 mündlich