

EASY business

Der leichte Weg zur Betriebswirtschaft

Betriebswirtschaft kann so einfach sein!

Mit Europas Nummer 1 lernen lernen Sie effizient, verständlich und praxisnah; und sogar auch unterhaltsam. Dank modernster Lehrmethoden wie gehirngerechtes Storytelling werden Begriffe wie Bilanz, Deckungsbeitrag, ROI, Cash flow, Umsatzrentabilität, GmbH, Prokura für Sie keine Fremdwörter mehr sein.

Themen

Es werden alle Themen des EBC*L Lernzielkatalogs abgedeckt (auch in Mini-Modulen à 15 Minuten verfügbar):

- ➔ Bilanzierung
- ➔ Kostenrechnung
- ➔ Kennzahlen
- ➔ Wirtschaftsrecht
- ➔ Marketing und Verkauf
- ➔ Management-Instrumente
- ➔ Investitionsrechnung
- ➔ Finanzierung
- ➔ Commercial English
- Accounting
- Reporting
- Business Law

Lernen wie, wann und wo Sie wollen

E-LEARNING



Professionelles Storytelling, Ansprache beider Gehirnhälften, Humor, laufende Selbstchecks vermitteln BWL auf unterhaltsame Art und Weise; und wirklich easy und effektiv.

BÜCHER



„Easy zum Lesen“ sind auch die Bücher, als E-Book oder gedruckt.

SEMINARE-WEBINARE



Easybusiness ist Pionier des Blended Learnings: Hier werden die Vorteile des Selbstlernens mit den Vorteilen des interaktiven Präsenztrainings kombiniert.

20 Jahre Erfahrung - zahlreiche Referenzen

Austrian Airlines, ABB, BASF, Deutsche Post, Energie AG, Evonik, Hochtief, Rewe, Edeka, Intersport, Linde Gas, Messe Stuttgart, OMV, Öst. Bundesforste, Stadtwerke München, T-Mobile, Trenkwalder, Uniqa, Verbund, Ergo Versicherung, Volkswagen, Wella, Wüstenrot uvm

Mehrfach preisgekrönt und ausgezeichnet



Inhalte, Themen und Begriffe

1	ÜBERBLICK	3
1.1	E-Learning	3
1.2	Bücher	3
1.3	Trainings	3
2	BILANZ / JAHRESABSCHLUSS	4
2.1	BILANZ	4
2.2	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	4
2.3	JAHRESABSCHLUSS	4
3	KENNZAHLENANALYSE	5
3.1	ZIELE EINES UNTERNEHMENS	5
3.2	WIRTSCHAFTLICHKEIT	5
3.3	BILANZSUMME, EIGENKAPITAL, GEWINN / VERLUST	5
3.4	CASH FLOW	5
3.5	EIGENKAPITAL-RENTABILITÄT	5
3.6	UMSATZ-RENTABILITÄT	5
3.7	LIQUIDITÄT	5
3.8	EIGENKAPITAL-QUOTE	5
4	KOSTENRECHNUNG	6
4.1	ZIELE und GRUNDLAGEN der KOSTENRECHNUNG	6
4.2	KALKULATION	6
4.3	KOSTENSTELLEN- und PROFITCENTER-RECHNUNG	6
5	INVESTITIONSRECHNUNG	7
5.1	BREAK-EVEN-POINT	7
5.2	MINDESTUMSATZ (Break-Even-Umsatz). Z	7
5.3	AMORTISATIONSDAUER	7
5.4	RETURN on INVESTMENT (ROI)	7
5.5	VARIABLE (Stellschrauben) der Investitionsrechnung	7
5.6	GRENZEN der Investitionsrechnung	7
5.7	OPPORTUNITÄTSKOSTEN	7
6	WIRTSCHAFTSRECHT	8
6.1	RECHTSFORMEN	8
6.2	VERTRETUNGSBEFUGNIS	8
6.3	HANDELSREGISTER / (in Ö: FIRMENBUCH):	8
6.4	UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE	8
6.5	INSOLVENZRECHT	8
7	FINANZIERUNG und VERANLAGUNG	9

7.1 BANKKREDIT	9
7.2 LEASING	9
7.3 FACTORING	9
7.4 ANLEIHEN	9
7.5 AKTIEN	9
7.6 INVESTMENTFONDS	9
8 MARKETING	10
8.1 MARKETING GRUNDLAGEN	10
8.2 Der KUNDE im FOKUS.....	10
8.3 Der MARKT – die KONKURRENZ	10
8.4 PRODUKTPOLITIK.....	10
8.5 PREIS- UND KONDITIONENPOLITIK.....	10
8.6 DISTRIBUTIONS- UND VERTRIEBSPOLITIK	10
8.7 UNTERNEHMENS-KOMMUNIKATION.....	10
8.8 WERBUNG	11
9 VERKAUF	12
9.1 Customer-Relationship-Management:.....	12
9.2 Kaufentscheidungsphasen:.....	12
9.3 Der erfolgreiche Verkäufer:.....	12
9.4 Das Verkaufsgespräch:	12
9.5 Firmenkunden-Verkauf (Key Account Management):	12
10 COMMERCIAL ENGLISH.....	13
10.1 Accounting.....	13
10.2 Ratios.....	13
10.3 Cost accounting	13
10.4 Business law	13

1 ÜBERBLICK

1.1 E-Learning

THEMA	MODULE	FOLIEN- Vortrag	TEST- FRAGEN	GESAMT
Bilanz	8	137	56	193
Ziele und Kennzahlen	5	80	40	120
Kosten- und Erfolgsrechnung	6	140	63	203
Investitionsrechnung	7	102	26	128
Wirtschaftsrecht	10	157	60	217
Finanzwissen	3	38	11	49
Marketing	10	246	53	299
Verkauf	3	60	16	76
SUMME DEUTSCH	52	960	325	1285

COMMERCIAL ENGLISH

(Accounting, Cost Accounting,
Business Law)

29 514 219 733

1.2 Bücher

Sämtliche Themen gibt es auch als **BUCH gedruckt** und **E-BOOK**.

1.3 Trainings

TRAININGS-KONZEPTE für Seminare und Webinare nach dem BLENDED LEARNING Prinzip

Easybusiness hat 22 Jahre Erfahrung bei der Umsetzung von Blended Learning im High-End-Bereich (Management).

Die dafür entwickelten und laufend perfektionierten Trainingsunterlagen und detaillierten Trainingsdesigns sind verfügbar. Das Trainings-Know-how wird in Train-the-Trainer-Seminaren weiter gegeben.

THEMEN UND BEGRIFFE IM DETAIL

In weiterer Folge werden die Themen und Begriffe im Detail aufgelistet. Diese decken einen Großteil der **Lernzielkatalogen** von

- **EBC*L BETRIEBSWIRTSCHAFT (NQR / EQR Niveau 4)**
- **EBC*L CERTIFIED MANAGER (NQR / EQR Niveau 5)**



2 BILANZ / JAHRESABSCHLUSS

2.1 BILANZ

Inventur • Bilanzstichtag • Aktiva • Vermögen • Anlagevermögen • Umlaufvermögen • materielles, immaterielles Vermögen • liquide Mittel • Anordnung des Vermögens nach Liquidierbarkeit • Passiva • Kapital • Eigenkapital • Berechnung des Eigenkapitals • Fremdkapital • Bilanzsumme • Aktivierungspflicht • Unterschied Eigentümer und Besitzer • Unterschied Vermögen und Reichtum • Negatives Eigenkapital • Überschuldung • Unterschied Eigenkapital und liquide Mittel • Gewinnermittlung durch Bilanzvergleich

2.2 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Ziele der GuV-Rechnung • Ertrag • Umsatz • Erlöse • Aufwand • „Umsatz ist nicht gleich Gewinn“ • Berechnung des Umsatzes und Wareneinsatzes • Materialaufwand • Personalaufwand • Gliederung der GuV-Rechnung (Logik, Fragen) • Betriebsergebnis • operatives Ergebnis • Finanzaufwand • Finanzertrag • Finanzergebnis • Jahresergebnis vor/nach Steuern • Jahresüberschuss • Rücklage • Bilanzgewinn • Gewinnausschüttung • Verschiedene „Gewinnbegriffe“ und deren Bedeutung • Verlust • Konsequenzen eines Verlusts

ENGLISCHE BEGRIFFE: Balance Sheet • Profit-and-Loss-Statement (Account) • Profit • Loss • Sales • Expenses • Interest • Taxes • Earnings • EBIT • EBT • Net-Profit • Net-Loss

2.3 JAHRESABSCHLUSS

INVENTUR

Bilanzstichtag • Periodenreines Ergebnis • Erfolgswirksame und Aktivierungspflichtige Ausgaben

ABSCHREIBUNG (AfA):

Berechnung • Problem Nutzungsdauer • geringwertige Wirtschaftsgüter

FORDERUNGEN, VERBINDLICHKEITEN, RÜCKSTELLUNGEN

3 KENNZAHLENANALYSE

3.1 ZIELE EINES UNTERNEHMENS

Grundlegendes Verständnis über die Ziele von Unternehmen • Neue Rahmenbedingungen (Globalisierung, Digitalisierung, Klimawandel) • Shareholder • Stakeholder • Bedeutung der Unternehmens-Kennzahlen

3.2 WIRTSCHAFTLICHKEIT

Wirtschaftlichkeits-Prinzip • ökonomisch • Input • Ressourcen • Ergebnis • Output • Input/Output-Verhältnis • Output/Input-Verhältnis • Relativität • Benchmarking

3.3 BILANZSUMME, EIGENKAPITAL, GEWINN / VERLUST

Siehe Bilanzierung

3.4 CASH FLOW

Einzahlungen • Auszahlungen • Berechnung direkt • Berechnung indirekt • Schlüsse aus positivem und negativem Cash flow • „von der Substanz leben“ • Bedeutung für die externe Analyse

3.5 EIGENKAPITAL-RENTABILITÄT

ROE (Return-on-Equity) • Bedeutung • Berechnungsformel • Verzinsung • Rentabilitätserwartung • Risikoaufschlag • Gesamtkapital-Rentabilität • Return on Investment (ROI) • Rentabilität aus Sichtweise eines Kleinunternehmers

3.6 UMSATZ-RENTABILITÄT

ROS (Return on Sales) • Produktivität • Wettbewerbsfähigkeit • Berechnungsformel • Betriebsergebnis • Gewinnspanne • Branchenabhängigkeit • Abgrenzung zur Eigenkapital-Rentabilität

3.7 LIQUIDITÄT

Liquide Mittel • Liquidität • Illiquidität • Liquiditätsengpass • Liquidität contra Rentabilität • Liquidität ersten Grades (Cash ratio) • Liquidität 2. Grades (Quick ratio)

3.8 EIGENKAPITAL-QUOTE

Kreditwürdigkeit • Bonität • Sicherheiten • Problematik einer geringen Eigenkapital-Quote • Fremdkapital-Zinsen • **FREMDKAPITAL-QUOTE** • Verschuldungsgrad • negatives Eigenkapital • Überschuldung • Liquiditätsplan

4 KOSTENRECHNUNG

4.1 ZIELE und GRUNDLAGEN der KOSTENRECHNUNG

Grundlage wirtschaftlicher Entscheidungen • Abgrenzung externes/internes Rechnungswesen • Kostenanalyse • Erfolgsanalyse • Kalkulation • Kostenkontrolle • Kostentransparenz • Kostenbewusstsein • Unternehmerisches Denken • Überblick über Kostenbegriffe (Kostenarten, Kostenträger, Kostenstellen)

4.2 KALKULATION

PREISPOLITIK als RAHMEN: Unsichere Entscheidung • Preis-Absatz-Funktion • Hochpreis/Tiefpreis-Politik • Marktformen: Monopol/Oligopol/Polypol • Nachfragemonopol • Nachteil von Monopolen • Wettbewerbsregulierung • Orientierung am Marktpreis • Aktuelle Rahmenbedingungen der Preispolitik • Rolle der Kosten bei der Preisentscheidung

LANGFRISTIGE PREISUNTERGRENZE: Selbstkosten • Gewinnaufschlag • Probleme der Kalkulation • Einzelkosten (direkte Kosten) • Gemeinkosten (indirekte Kosten, Overheadkosten) • Vollkostenrechnung • Teilkostenrechnung

KURZFRISTIGE PREISUNTERGRENZE: Kostenstruktur • Variable Kosten • Fixkosten • Sprungfixe Kosten • Fixkosten-Degression • Auslastungsgrad (Beschäftigungsgrad) • Economies-of-Scale • Schlussfolgerungen

DECKUNGSBEITRAG: Bedeutung • Kalkulation eines Angebots, eines Zusatzauftrags • positiver/negativer Deckungsbeitrag • Vorteile und Gefahren Deckungsbeitragsorientierter Kalkulation • Auswirkungen im Alltag

4.3 KOSTENSTELLEN- und PROFITCENTER-RECHNUNG

KOSTENSTELLEN-RECHNUNG: Ziele: Kostentransparenz • Kostenkontrolle, Kostenbewusstsein • Kostenstellen • Kostenstellen-Leiter • Betriebsabrechnungsbogen (BAB) • Verursachungsprinzip • Einzelkosten (direkte Kosten) • Gemeinkosten (indirekte Kosten • Overheadkosten) • Teilkostenrechnung versus Vollkostenrechnung

PROFIT-CENTER-RECHNUNG: Ziele • Unternehmerisches Denken • Intrapreneurship • Profit Center • Deckungsbeitrag Profitcenter • Möglichkeiten des Deckungsbeitrag zu erhöhen • Management by Objectives

5 INVESTITIONSRECHNUNG

5.1 BREAK-EVEN-POINT

Zweck • Aussage • Berechnung • Deckungsbeitrag

5.2 MINDESTUMSATZ (Break-Even-Umsatz). Z

Zweck, Aussage • Berechnung • Deckungsbeitrags-Spanne

5.3 AMORTISATIONSDAUER

5.4 RETURN on INVESTMENT (ROI)

5.5 VARIABLE (Stellschrauben) der Investitionsrechnung

5.6 GRENZEN der Investitionsrechnung

5.7 OPPORTUNITÄTSKOSTEN



6 WIRTSCHAFTSRECHT

6.1 RECHTSFORMEN

Kriterien für die Rechtsformwahl • insbesondere Haftung (persönlich, solidarisch)

MERKMALE, VORTEILE und NACHTEILE DER VERSCHIEDENEN RECHTSFORMEN:

EINZELUNTERNEHMEN • GESELLSCHAFTEN • Personengesellschaft • Kapitalgesellschaft • Juristische Person • GESELLSCHAFT BÜRGERLICHEN RECHTS • OFFENE HANDELSGESELLSCHAFT (Ö: OFFENE GESELLSCHAFT • CH: KOLLEKTIVGESELLSCHAFT) • KOMMANDITGESELLSCHAFT • Kommanditist • Komplementär • STILLE GESELLSCHAFT • GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GmbH): Stammkapital • Geschäftsführer • geschäftsführender Gesellschafter

AKTIENGESELLSCHAFT: Vorteile und Nachteile einer AG; Anlässe und Ablauf der AG-Gründung • Groß- und Kleinaktionäre; Grundkapital • Börsennotierte AGs

ORGANE: Hauptversammlung (CH: Generalversammlung) • Stimmrecht • Mehrheitsbildung • Vorstand (CH: Geschäftsleitung) • Aufsichtsrat (CH: Verwaltungsrat)

FIRMA: Firmenname • Zusätze abhängig von der Rechtsform • Künstlerna

6.2 VERTRETUNGSBEFUGNIS

IN ABHÄNGIGKEIT VON DER RECHTSFORM: Einzelvertretung • Gesamtvertretung • Geschäftsführung • geschäftsführender Gesellschafter • Vorstand • Gesamtvertretung

VOLLMACHTEN an MITARBEITER: Handlungsvollmacht • Prokura • Gesamtprokura • ppa • Anpassungsmöglichkeiten • Außenverhältnis-Innenverhältnis

6.3 HANDELSREGISTER / (in Ö: FIRMENBUCH):

Zweck und Bedeutung • Welche Unternehmen und welche Informationen • Handelsregisternummer

6.4 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Konzern • Muttergesellschaft • Tochtergesellschaft • Akquisition • Übernahme • Fusion • Joint Venture • Kartell • Kartellrecht

6.5 INSOLVENZRECHT

INSOLVENZURSACHEN/GRÜNDE: Liquiditätsengpass • Illiquidität • Schuldner • Gläubiger • Mahnung •

ABFOLGE DER INSOLVENZ: außergerichtlicher Vergleich • Zahlungsaufschub • Zahlungsnachlass • Ratenzahlung • Anmeldung Insolvenz • gerichtlicher Vergleich (in Ö: Ausgleich) • Sanierungsverfahren (Sanierungsplan)

KONKURS: Beantragung • Insolvenzverwalter • vorrangige Forderungen (erster, zweiter Rang)

PERSÖNLICHE HAFTUNG: Pfändung • Privatkonkurs • Geschäftsführerhaftung bei GmbH

7 FINANZIERUNG und VERANLAGUNG

GRUNDLAGEN: Anlässe zur Finanzierung (Liquiditätsengpass, Investition) • Eigenfinanzierung • Fremdfinanzierung; Veranlagung

7.1 BANKKREDIT

Kreditwürdigkeit • Bonität (Bonitätsprüfung) • Kreditgeber-Datenbanken; Rating; Triple A (AAA); Sicherheiten (Pfand) • Bürge • Kreditkosten • Konditionen • Zinsen • Kreditnebenkosten • Nominalzinssatz, Effektivzinssatz • Jahresverzinsung (p.a.) • unterjährige Verzinsung • Kreditrate • Tilgung (laufend, endfällig) • **KONTOKORRENTKREDIT:** Überziehungsrahmen • Guthabenzinsen • Überziehungszinsen

7.2 LEASING

Abgrenzung Leasing zum Kredit • Leasinggüter • Leasinggeber • Leasingnehmer • Leasingrate • Arten • Zusatzvereinbarungen

7.3 FACTORING

7.4 ANLEIHEN

Emission • Wertpapier • garantierte Verzinsung • Unternehmensanleihen • Kurswert; Risiko

7.5 AKTIEN

Vorteile und Nachteile einer AG; Anlässe und Ablauf der AG-Gründung • Groß- und Kleinaktionäre; Grundkapital • Börsennotierte AGs

ORGANE: Hauptversammlung (CH: Generalversammlung) • Stimmrecht • Mehrheitsbildung • Vorstand (CH: Geschäftsleitung) • Aufsichtsrat (CH: Verwaltungsrat)

AKTIEN als VERANLAGUNGSFORM: Vorteile und Nachteile; BÖRSE (Funktion); Kurswert • Kursgewinn • Kursverlust; Dividende

7.6 INVESTMENTFONDS

8 MARKETING

8.1 MARKETING GRUNDLAGEN

- ✓ **Bedeutung des Marketings:** die 4P's • Marketing-Mix • Selbstmarketing

8.2 Der KUNDE im FOKUS

- ✓ Bedürfnisse • Motive • Empathie • Maslow'sche Bedürfnispyramide
- ✓ **Das Knappheits-Prinzip:** Zusammenhang Knappheit/Überfluss und Wert (Preis) • USP (Alleinstellungsmerkmal) • Marke • Überflusgesellschaft
- ✓ **Kundensegmente:** demographisch • geografisch • Privatkunden/Firmenkunden
- ✓ **Kundentypen und Kundenverhalten:** Early Adopter • Majority • Laggards
- ✓ Der agile Kunde: Notwendige Reaktionen

8.3 Der MARKT – die KONKURRENZ

- ✓ **Marktformen** (Monopol • Oligopol • Polypol)
- ✓ Marktpotenzial, -volumen, -anteil • Marktnische
- ✓ **Konkurrenzanalyse:** Benchmarking • Substitutionsprodukte
- ✓ Branchen- und Trendanalyse
- ✓ **Marktforschung:** Methoden: Beobachtung • Befragung • Test • Qualitätskriterien (Validität • Reliabilität • Objektivität) • Stichprobe (Sample)

8.4 PRODUKTPOLITIK

- ✓ **Angebotsanalyse:** Marktattraktivitäts-/Wettbewerbsstärke-Portfolio (Cashcow • Star • Dog • ?) • Lebenszyklus-Analyse
- ✓ **Produkt-Strategie:** Qualität • Innovator (Vorteile, Nachteile, Gefahren) • Sortiment (Breite / Tiefe) • Zusatzleistungen • Variation • Diversifikation
- ✓ **Agile Märkte:** Globalisierung • kurze Lebenszyklen
- ✓ Patent- und Markenschutz • Wortmarke • Bildmarke

8.5 PREIS- UND KUNDENPOLITIK

- ✓ Bedeutung der Preisentscheidung
- ✓ **Preisstrategie:** Hochpreis-/Discountpreis-Strategie • Preisdifferenzierung
- ✓ **Faktoren für die Preisentscheidung:** Preis-Absatz-Funktion • Langfristige Preisuntergrenze • kurzfristige Preisuntergrenze (Deckungsbeitrag) • Preissensibilität der Kunden • Signalfunktion des Preises
- ✓ **Preisaktionen:** Rabatt • Lockvogel-Angebote
- ✓ **Konditionen:** Skonto Lieferbedingungen (frei-Haus • ab-Werk) • Garantieleistungen

8.6 DISTRIBUTIONS- UND VERTRIEBSPOLITIK

- ✓ Direktvertrieb • Indirektvertrieb • Handelsvertretung • Franchising

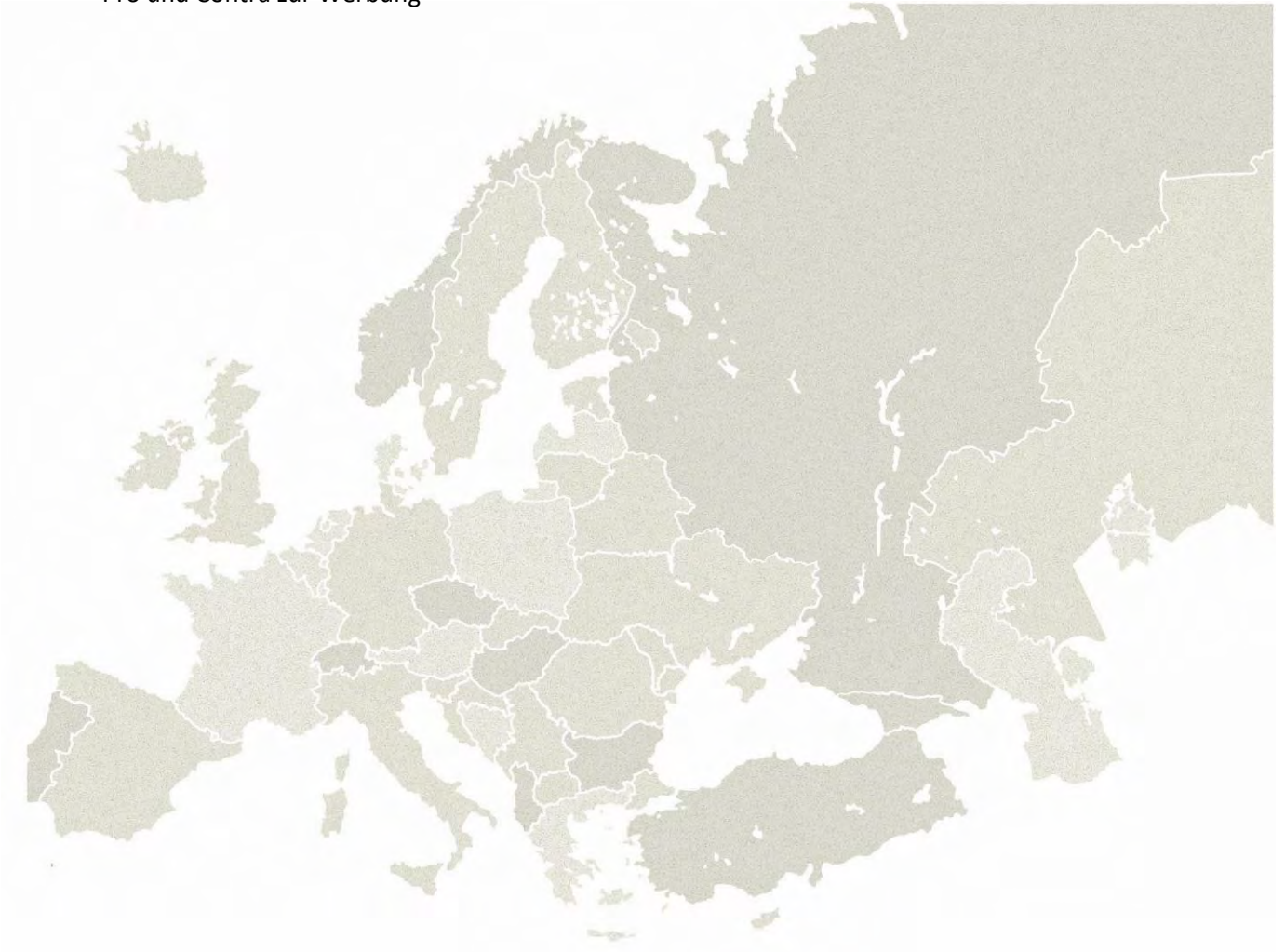
8.7 UNTERNEHMENS-KOMMUNIKATION

- ✓ Corporate Communication
- ✓ Corporate Identity (Vision • Mission) • Corporate Social Responsibility (CSR) • Shareholder • Stakeholder • Nachhaltigkeit
- ✓ **Corporate Image:** Marke • Logo • Slogan • USP
- ✓ **Corporate Design:** Firmenfarbe • Schriftart • Kleidung
- ✓ **Corporate Wording:** Gender Mainstreaming

- ✓ **Public Relations (PR)** (Öffentlichkeitsarbeit): Presseausland • Pressekonferenz • PR-Agentur
- ✓ Eventmarketing; Sponsoring

8.8 WERBUNG

- ✓ **Werbe-Formen:** Überblick klassische Werbung
- ✓ **Werbe-Ziele:** Bekanntheit • Image • Kontakte • Wahrnehmung • Erinnerung • Sympathie • Kaufimpuls
- ✓ **Werbe-Kosten:** Werbebudget • Tausender-Kontakt-Preis • Streuverlust
- ✓ **Werbe-gestaltung:** AIDA-Formel • Werbestrategien • Werbepsychologie: Emotion • Rationalität • Wiederholung
- ✓ Pro und Contra zur Werbung



9 VERKAUF

- ✓ Bedeutung für das Unternehmen • Verkaufsethik (seriöser, partnerschaftlicher Verkauf) • Win-Win-Einstellung

9.1 Customer-Relationship-Management:

- ✓ Kundenfindung: Kundendatenbank • Kundengewinnung • Kundenbindung • Vollkunden-Prinzip • Cross Selling • Beschwerde-Management • Kundenrückgewinnung • Rechtliche Hürden (DSGVO)

9.2 Kaufentscheidungsphasen:

- ✓ Bedarf • Informationssuche • Bewertung (rational • emotional) • Kaufentscheidung • Nachkauf-Bewertung

9.3 Der erfolgreiche Verkäufer:

- ✓ positive Einstellung zum Verkauf • notwendige Kompetenzen

9.4 Das Verkaufsgespräch:

- **Vorbereitung:** Datenerhebung • Kundenanalyse • Unterlagen • Gesprächsleitfaden
- **Gesprächseinstieg:** *Beziehungs- und Sachebene* • *Ersteindruck* • *positives Gesprächsklima* • *Vertrauensverhältnis* • *Authentizität*
- **Bedarfserhebung:** *Unterschied allgemeines Bedürfnis und konkreter Bedarf (Kaufmotiv)* • *Aktives Zuhören* • **Fragetechnik:** *offene/geschlossene Frage* • *Suggestivfrage* • *aktives Zuhören*
- **Präsentation und Argumentation:** *Unterschied Merkmale/Eigenschaften-Nutzen* • *Visualisierung* • *Unterschied Einwand-Vorwand* • *Preisargumentation* • *Verhandlung*
- **Abschluss:** *Abschlussfrage* • *Abschlusschwäche*
- **Verkaufsgespräch am Telefon:** *Besonderheiten* • *To-Do's und Not-to-Do's*

9.5 Firmenkunden-Verkauf (Key Account Management):

- ✓ Unterschied Privatkunden-Firmenkunden • Betriebswirtschaftliche Argumentation
- ✓ **Verkaufs-Kennzahlen:** Umsatz • Abschlüsse • Abschlussquote • Deckungsbeitrag

10 COMMERCIAL ENGLISH

Ready for global Economy

Commercial English steht für „Betriebswirtschaft in englischer Sprache“. Dabei handelt es sich größtenteils um die vorne angeführten Themen.

Als **E-Learning** erhältlich:

10.1 Accounting

10.2 Ratios

10.3 Cost accounting

10.4 Business law

Demnächst auch als **E-Book** erhältlich:

Alle oben angeführten Themen sowie

- Marketing & Sales
- Investment Analysis
- Operative Planning
- Strategic Planning
- Businessplan

