

Stundenplan 11. Lehrgang Dipl. Produkt-Manager 2019 -20		Samstag 0815-1130 // 1230-1545 (4+4L)		
1. SEMESTER		Freitag 1345-1700 // 1730-2045 (4+4L)		
Tag	Datum	Fach	Referent	Lektionen à 45'
Freitag	18.10.2019 (START 1345h)	Marketing, Analyseteil		4
		Verkaufsprozesse, Buying Center		2
		Management-Techniken, Aufgaben des PM		2
Samstag	19.10.2019 / Start 0815h	Marketing und Marketingkonzept		2
		Verkaufsprozesse, Argumentationstechniken	W.S.	2
		BWL, Analyse einer Bilanz / Erfolgsrechnung	BDe	4
Samstag	02.11.2019	Projektmanagement	SAR	4
		Nachmittag RESERVE, bitte fix einplanen		
Freitag	15.11.2019	RESERVE (bitte fix einplanen ab 1345h)		
Samstag	16.11.2019	RESERVE (bitte fix einplanen ab 0815h)	RES BDE und SAR	
Samstag (nicht im Hotel Conti)	23.11.2019	Exporttechnik EXTERN m. AHA, NM Res. W.S	SBR	4
Samstag	30.11.2019	BWL, Bilanz/Erfolgsrechnung, prakt. Übungen	BDe	2
		BWL, Investitionsrechnung für den PM	W.S	2
		Managementtechniken, Szenarietechniken	W.S	2
		Verkaufsprozesse, B2B, Einwandbehandlung		2
Samstag (nicht im Hotel Conti)	07.12.2019	Exporttechnik EXTERN mit AHA	SBR	8
Freitag	13.12.2019	Marketing, Modelle und Frameworks	W.S	2
		BWL für Investitionsgüter	W.S	2
		E-Commerce, Aufbau von Internetplattformen	RM	2
		E-Commerce, Dito	RM	2
Freitag	10.01.2020	Business Development, Portfolio-Management	W.S	4
		Marketing, Prozesse im Marktaufbau	W.S	2
		Verkaufsprozesse, Ausschreibungen	W.S	2
Freitag	17.01.2020	Kreativität bei der Produktentwicklung und Produktdesign	DkMtr	4
		E-Commerce, Internetgeschäfte (ab 1730h)	RM	2
		E-Commerce, Dito	RM	2
Freitag	31.01.2020 / Start 0930-1245	Round-Table PM	BWB	4
	1345-1515h	BWL, Preisfindung im Prod. Managemnt	W.S	2
	1530-17h	Management / Konfliktmanagement PM	W.s	2
(Mittwoch ganztags)	05.02.2020	RESERVE (bitte fix einplanen) mit W.S		
Zw. Total				72

Zeiten Samstags:	
1. und 2. Lektion	0815-0945h
3. und 4. Lektion	1000-1130h
5. und 6. Lektion	1230-1400h
7. und 8. Lektion	1415-1545h

Zeiten Freitags:	
1. und 2. Lektion	1345-1515h
3. und 4. Lektion	1530-1700h
5. und 6. Lektion	1730-1900h
7. und 8. Lektion	1915-2045h

Marketing	16	Marketing / Verkauf
Patente	0	
VK	8	
Tot	24	
BWL	14	BWL
Tot	14	
E-Commerce	4	Unternehmensführung
E-Commerce	4	
Business Dev.	10	
ExportTech	12	
RoundTable	4	
Tot	34	
Kreativität	4	Managementtechniken
Managementtechniken	14	
Tot.	18	
1. Semester	90	

Tag	Datum	Fach	Referent	Lektionen	
<b>Freitag</b>	<b>14.02.2020</b>	Marketing, Porter Modelle		2	9
		Management / Konflikt Management PM	WSc	2	
		Management / Konflikt Management PM	WSc	2	
		<b>Praktische Anwendung der BWL als PM</b>	W.S	2	
<b>Samstag</b>	<b>29.02.2020</b>	Marketing, Einführung Produkt/Nutzen		2	10
(Ende 1. Semester)		Marketing, Dito		2	
		Business-Development, Einführung neuer Produkte		2	
		Business-Development, Prod.Haftung PM, AGB's	Dr.F	4	
		(bis 1730h)	Zw. Total	18	
			Tot. 1	<b>90</b>	
<b>2. SEMESTER</b>					
<b>Freitag</b>	<b>13.03.2020</b>	Verhandlungstechnik, Kreismodell, Positionen		2	11
		Kreativitäts-Techniken in der Produktentwicklung		2	
		Marketing, erste Rep.		2	
		Projektmanagement	SAR	2	
<b>Freitag</b>	<b>20.03.2020</b>	Verhandlungstechnik, praktische Uebungen Live		2	12
		Business-Development, Produktentwicklung		2	
		Marketing, Distributionskanäle		2	
		<b>Vorb. Unternehmensplanspiel</b>		2	
<b>Mittwoch Nachmittag</b>	<b>01.04.2020</b>	Patente / Marken		4	13
<b>Freitag</b>	<b>03.04.2020</b>	Business Development / Prod.Haftung	Dr.F	2	14
		Business Development		2	
		Marketing, Abschluss und Zusammenfassung		4	
(Mittwoch ganztags)	<b>08.04.2020</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
<b>Freitag</b>	<b>17.04.2020</b>	<b>Vorb. Unternehmensplanspiel</b>	W.S	2	15
		Business-Development		2	
		Marketing, Semesterarbeit besprechen	WS	4	
	0815 - ca. 17h				
<b>Donnerstag</b>	<b>07.05.2020</b>	Unternehmensplanspiel	PBa	8	16
<b>Freitag</b>	<b>08.05.2020</b>	Unternehmensplanspiel/ Projekt Mngt u. IGE	W.S. GT	8	17
<b>Samstag</b>	<b>09.05.2020</b> (0815-0945h)	Unternehmensplanspiel	Werni Schindler	2	18
<b>Samstag</b>	<b>09.05.2020</b> (10-1130h)	U-Planspiel	WS	2	
<b>Samstag</b>	<b>09.05.2020</b>	<b>Dip.Prüfungsvorbereitung inkl. Info Dipl. Arbeit</b>	W.S	2	
<b>Samstag</b>	<b>09.05.2020</b> (Schluss 1545h)	<b>Präsentationstechnik für Diplomarbeit</b>	W.S/SBR NM Res	2	
<b>Samstag</b>	<b>16.05.2020</b>	Verhandlungstechnik, Argumentieren als PM	W.S.	4	19
		Kreativitäts-Techniken für den PM	DkMtr	4	
(Samstag ganztags)	<b>23.05.2020</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
(Freitag ab 1345h)	<b>29.05.2020</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
<b>Mittwoch</b>	<b>10.06.2020</b>	<b>Diplomprüfungs-Tag</b>			
Marketing / BWL	(0830- 1700h)		<b>Tot. 2</b>	<b>68</b>	
Unternehmensführung					
Managementtechniken			<b>Lektionen</b>	<b>Gesamt</b>	<b>158</b>
<b>Diplomphase</b> (kein Präsenzunterricht)					
Diplomphase gem. spez. Planung	Beginn KW 34	<b>Abgabe Diplomarbeit KW 43, Freitag 1700h</b>			

<b>Marketing</b>	<b>12</b>	<b>Marketing / Verkauf</b>
<b>Patente</b>	<b>4</b>	
<b>Tot</b>	<b>16</b>	
<b>Präsentationstechnik</b>	<b>2</b>	<b>Unternehmensführung</b>
<b>Business Dev.</b>	<b>8</b>	
<b>U-Planspiel Vorb.</b>	<b>4</b>	
<b>U-Planspiel</b>	<b>20</b>	
<b>Prüfungsvorbereitung</b>	<b>2</b>	
<b>Tot</b>	<b>36</b>	
<b>Managementtechniken</b>	<b>2</b>	<b>Managementtechniken</b>
<b>Kreativität</b>	<b>6</b>	
<b>VerhandlungsTech</b>	<b>8</b>	
<b>Tot.</b>	<b>16</b>	
<b>2. Semester</b>	<b>68</b>	
<b>Gesamt</b>	<b>158</b>	

<b>1.+2. Sem. Gesamt:</b>	
Marketing/Verkauf	40
BWL	14
U-Führung	70
Management-Tech	34
<b>Tot</b>	<b>158</b>