

1. SEMESTER		Freitag 1345-1700 // 1730-2045 (4+4L)		
Tag	Datum	Fach	Referent	Lektionen à 45'
Freitag	11.10.2024 (START 1345h)	Marketing, Analyseteil		4
		Verkaufsprozesse, Buying Center		2
		Management-Techniken, Aufgaben des PM		2
Samstag	12.10.2024 / Start 0815h	Marketing und Marketingkonzept		2
		Verkaufsprozesse, Argumentationstechniken	W.S.	2
		BWL, Analyse einer Bilanz / Erfolgsrechnung	PMe	4
		Graue RESERVE-Felder unten: <b>Kunden</b> bitte alle Daten fix einplanen, <b>Freigabe erfolgt rechtzeitig v. Kursleiter</b>		
Samstag	19.10.2024	Projektmanagement	SAR	4
		Teamleiter, der PM als Führungsperson	W.S	6
(Freitag)	25.10.2024	RESERVE (bitte fix einplanen ab 1345h)		
(Samstag)	26.10.2024	RESERVE (bitte fix einplanen ab 0815h)	RES PMe und SAR	
Samstag (EXTERN)	09.11.2024	Exporttechnik EXTERN m. AHA, NM Res. W.S	SBR	4
Samstag	16.11.2024	BWL, Bilanz/Erfolgsrechnung, prakt. Übungen	PMe	2
		BWL, Investitionsrechnung für den PM	W.S	2
		Managementtechniken, Szenarietechniken	W.S	2
		Verkaufsprozesse, B2B, Einwandbehandlung		2
Samstag (EXTERN)	23.11.2024	Exporttechnik EXTERN mit AHA	SBR	8
Freitag	29.11.2024	Marketing, Modelle und Framworks	W.S Sky	2
		BWL für Investitionsgüter	W.S	2
		Marketing, Prozesse im Marktaufbau	W.S	2
		Verkaufsprozesse, Ausschreibungen	W.S	2
Freitag	04.01.2025	Business Development, Portfolio-Management	W.S	4
		Teamführung als PM		4
Freitag	11.01.2025	Kreativität bei der Produktentwicklung und Produktdesign	DkMtr	4
		Distribution, Verkaufskanäle	Werni Schindler	4
Freitag	24.01.2025 / 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)	29.01.2025	RESERVE (bitte fix einplanen) mit W.S		
		Zw. Total		78

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	20
Patente	0
VK	8
Tot	28
BWL	14
Tot	14
Business Dev.	10
ExportTech	12
RoundTable	4
Tot	26
Kreativität	4
Teamführung	10
Managementtechniken	14
Tot.	28
(Ohne Reservetage)	
1. Semester	96

Marketing / Verkauf	
BWL	
Unternehmensführung	
Managementtechniken	

Tag	Datum	Fach	Referent	Lektionen	
<b>Freitag</b>	<b>07.02.2025</b>	Marketing, Porter Modelle		2	9
		Management /	WSc	2	
		Management / Konflikt Management PM	WSc	2	
		<b>Praktische Anwendung der BWL als PM</b>	W.S	2	
<b>Freitag</b>	<b>14.02.2025</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	96	
<b>2. SEMESTER</b>					
<b>Donnerstag</b>	<b>06.03.2025</b>	Verhandlungstechnik, Kreismodell, Positionen		2	11
		Kreativitäts-Techniken in der Produktentwicklung		2	
		Marketing, erste Rep.		2	
		Projektmanagement	SAR	2	
<b>Freitag</b>	<b>14.03.2025</b>	Verhandlungstechnik, prakt. Uebungen	W.S. Sky	2	12
		Business-Development, Produktentwicklung		2	
		Marketing, Distributionskanäle		2	
		Teamführung		2	
<b>Mittwoch Nachmittag</b>	<b>26.03.2025</b>	Patente / Marken ab 13 Uhr (EXTERN)		4	0.0
(Ostern 31.03.2024)					
<b>Freitag</b>	<b>04.04.2025</b>	Business Development / Prod.Haftung	Dr.F	2	13
		Business Development		2	
		Marketing, Abschluss und Zusammenfassung		4	
<b>(Mittwoch ganztags)</b>	<b>09.04.2025</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
<b>Freitag</b>	<b>11.04.2025</b>	ERFA PM, Vorbereitung	W.S	2	14
		Business-Development	W.S	2	
		Kreativitäts-Techniken für den PM	DkMtr	4	
<b>(Dienstag und Mittwoch)</b>	<b>22./23.04.2025</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
	0815 - ca. 17h				
<b>Donnerstag</b>	<b>24.04.2025</b>	Teamführung, Management, Kommunikation	W.S	4	15
<b>Donnerstag</b>	<b>24.04.2025</b>	Verhandlungstechnik, Argumentieren als PM	W.S	4	
<b>Donnerstag</b>	<b>24.04.2025</b>	<b>Dip.Prüfungsvorb. inkl. Info Dipl. Arbeit</b>	W.S	1	
<b>Donnerstag</b>	<b>24.04.2025</b>	<b>Präsentationstechnik für Diplomarbeit</b>		1	
<b>Freitag</b>	<b>25.04.2025</b>	Mngt W.s /Prod.Mngt ERFA I. d. Unternehmung	W.S /Kloe	10	16
<b>Samstag</b>	<b>10.05.2025</b>	Marketing-Semesterarbeit besprechen	WS	4	17+3
		Prod.Management in d. Unternehmung	Kloe	4	
<b>(Freitag ganztags)</b>	<b>16.05.2025</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
<b>(Freitag ganztags)</b>	<b>23.05.2025</b>	RESERVE (bitte fix einplanen)			
<b>Mittwoch</b>	<b>04.06.2025</b>	<b>Diplomprüfungs-Tag (freiwillig)</b>			0.0
Marketing / BWL	(0830- 1700h)		Tot. 2	64	
Unternehmensführung					
Managementtechniken		Lektionen	Gesamt	160	
<b>Diplomphase</b>	<b>(kein Präsenzunterricht)</b>				
Diplomphase gem. spez. Planung	Beginn KW 34	Abgabe Diplomarbeit KW 43, Freitag 1700h	Datum Dipl.- u. Sem-Arbeit-Präsentation noch offen.		

Marketing	12	<b>Marketing / Verkauf</b>
Patente	4	
<b>Tot</b>	<b>16</b>	
Präsentationstechnik	1	<b>Unternehmensführung</b>
Business Dev.	8	
ERFA PM	16	
Prüfungsvorbereitung	1	
<b>Tot</b>	<b>26</b>	
Managementtechniken	2	<b>Managementtechniken</b>
Kreativität	6	
VerhandlungsTech	8	
Teamführung	6	
<b>Tot.</b>	<b>22</b>	
(Ohne Reservetage)		
<b>2. Semester</b>	<b>64</b>	
<b>Gesamt</b>	<b>160</b>	

<b>1.+2. Sem. Gesamt:</b>	
Marketing/Verkauf	44
BWL	14
U-Führung	52
Management-Tech	50
<b>Tot</b>	<b>160</b>

**Kunden;** Alle Reservetage bitte **fix einplanen** in Ihrer Agenda. Werden rechtzeitig v. Kursleiter freigegeben

Aenderungen der Inhalte, Daten, Zeiten, Kursorte, Referenten immer vorbehalten, auch kurzfristig  
 Bei behördlichem Verbot v. Präsenz - Unterricht wird der Kurs mit Online-Lernen weitergeführt (Skype, etc)