

## **Studien- und Prüfungsordnung (SPO)**

### **ZLG GM**

#### **§ 1 Geltungsbereich**

Diese SPO gilt für Zertifikatslehrgänge (ZLG) auf Basis der gültigen Rahmenzertifizierungsordnung (RZO).

Bereich:	<b>General Management</b>
Vertiefungsrichtung(en):	<b>St. Galler Management</b>
	<b>Sales &amp; Service Executive POS-Management</b>
	<b>KMU Management</b>
	<b>Sales &amp; Service Executive Retail-Management</b>
	<b>Executive Brand Management</b>
	<b>Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>
	<b>Sales in Financial Services</b>
	<b>Business Basics</b>

#### **§ 2 Dauer und Gliederung des Lehrgangs**

- (1) Termine, Fristen, Orte und zusätzliche Angebote sind im jeweiligen Ausbildungsvertrag (inklusive Lehrgangsplan) geregelt.
- (2) Dauer und Planstruktur: Siehe Anhang I.

#### **§ 3 Studienmodule, Leistungsnachweise**

- (1) Die Lehrgangsmodule gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind im Anhang II aufgeführt.
- (2) Die Leistungsnachweise zu den Lehrgangsmodulen gemäß gewählter Vertiefungsrichtung sind ebenfalls im Anhang II aufgeführt.

#### **§ 4 Inkrafttreten**

Datum: 01.03.2016

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** St. Galler Management  
**Abschluss:** Certified Management Expert (CME)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend i.d.R. in 10 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer)	20	180	28
b	Selbstlernen (empfohlen)	73	657	s.o.
	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>93</b>	<b>837</b>	<b>28</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Lehrgang: Mehrjährige Berufserfahrung.

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

-

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt eine Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen

A I Anhang I

All Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 9h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TA Transferarbeit

TR Transferzeiten

VT Vertiefungsrichtung

ZLG Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Sales & Service Executive POS-Management  
**Abschluss:** Sales & Service Executive POS-Manager (SHB)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend i.d.R. in 12 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer)	21	168	10
b	Selbstlernen (empfohlen)	16	128	s.o.
c	Projektarbeit	63	504	17
	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>100</b>	<b>800</b>	<b>27</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Lehrgang: Verkaufsqualifikation und mehrjährige Berufserfahrung.

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

-

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

A I Anhang I

All Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 8h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TA Transferarbeit

TR Transferzeiten

VT Vertiefungsrichtung

ZLG Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** KMU Management  
**Abschluss:** KMU Manager (SHB)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend i.d.R. in 12 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer)	21	168	42
b	Selbstlernen (empfohlen)	136,5	1092	s.o.
c	Projektarbeit	62	496	16,5
	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>219,5</b>	<b>1756</b>	<b>58,5</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Lehrgang: Mehrjährige Berufs- und ggf. erste Führungserfahrungen

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

-

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

A I Anhang I

All Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 8h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TA Transferarbeit

TR Transferzeiten

VT Vertiefungsrichtung

ZLG Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Sales & Service Executive Retail-Management  
**Abschluss:** Certified Retail Professional  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend i.d.R. in 12 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer)	18	144	10,5
b	Selbstlernen (empfohlen)	22	176	s.o.
c	Projekt	62	496	16,5
	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>102</b>	<b>816</b>	<b>27</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Lehrgang: Verkaufsqualifikation und mehrjährige Berufserfahrung.

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

-

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

A I Anhang I

All Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 8h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

PSA Projektstudienarbeit

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TA Transferarbeit

TR Transferzeiten

VT Vertiefungsrichtung

ZLG Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Executive Brand Management  
**Abschluss:** Certified Brand Manager (SHB)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend i.d.R. in 12 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit/h	CP
a	Studienmodule (mit Anwesenheitspflicht und Transfer)	41	369	21
b	Selbstlernen (empfohlen)	29	261	s.o.
c	Projekt	20	180	6
	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>90</b>	<b>810</b>	<b>27</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzungen

3.1 Lehrgang: Verkaufsqualifikation und mehrjährige Berufserfahrung.

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

-

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

A I Anhang I

A II Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 8h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

S Seminar (auch in Form von Vorlesung/Blended Learning-Einheit/Übung/Workshop/Kolloquium/etc.[s. Studienplan])

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung

TA Transferarbeit

TR Transferzeiten

PA Projektarbeit

ZLG Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Betriebswirtschaftliche Grundlagen  
**Abschluss:** Geprüfte/r Betriebswirt/in (SBA)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer:

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise in Teilprogrammen i.d.R. in 6 - 12 Monaten absolviert werden.

### 2. Planstruktur

	Mindest-	Tage	Zeit (h)	CP	
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		128	1.152	48
b	Empfohlene Selbstlertage		32	288	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>160</b>	<b>1.440</b>	<b>48</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzung

3.1 Lehrgang: Zum Lehrgang ist zuzulassen, wer

- a) eine erfolgreich abgelegte Meisterprüfung in einem Handwerk oder
- b) einen anerkannten Abschluss nach einer Regelung auf Grund des Berufsbildungsgesetzes oder der Handwerksordnung zum Industriemeister und zur Industriemeisterin, Fachwirt und Fachwirtin, Fachkaufmann und Fachkauffrau, einen erfolgreich abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildungsberuf, oder einem Fachmeister nachweist

Ebenfalls zugelassen werden kann, wer

- c) einen Abschluss zum Staatlich geprüften Techniker und Staatlich geprüften Technikerin oder einer staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschule mit vergleichbaren Qualifikationen oder
- d) einen Fortbildungsabschluss mit anderen einschlägigen Qualifikationen und eine mindestens dreijährige Berufspraxis nachweist
- e) Zum Lehrgang auch zuzulassen ist, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zum Lehrgang rechtfertigen

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer:

-

4.2 Grundlagen:

-

4.3 Fokus:

-

4.4 Wahlpflicht:

-

4.5 Ergänzung Pflicht:

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

AI	Anhang I
AII	Anhang II
AP	Abschlussprüfung
C	Case
CP	Credit Point nach ECTS = 30h/CP
ECTS	European Credit Transfer and Accumulation System
Gew.	Gewichtung
h	Stunde (Basis 9h/Tag)
K	Klausur
LNW	Leistungsnachweis
P	Präsentation
S	Seminar (auch in Form von Vorlesungen und Übungen)
SL	Selbstlernzeiten
SPO	Studien- und Prüfungsordnung
TR	Transferzeiten
VT	Vertiefungsrichtung
ZLG	Zertifikatslehrgang

### 5. Studienmodule und Leistungsnachweise

Siehe Anhang II.

**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Sales in Financial Services  
**Abschluss:** Certified Sales Professional – Financial Services (SHB)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

**1. Dauer:**

Der Lehrgang umfasst Module, die in i.d.R. in 12 Monaten absolviert werden.

**2. Planstruktur**

	Mindest-	Tage	Zeit (h)	CP
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage	75	675	30
b	Empfohlene Selbstlertage	25	225	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>	<b>100</b>	<b>900</b>	<b>30</b>

**3. Besondere Zulassungsvoraussetzung**

3.1 Lehrgang: Mind. 2 Jahre Vertriebs Erfahrung oder abgeschlossene Berufsausbildung

**4. Module: Festlegungen und Erläuterungen**

4.1 Transfer:

-

4.2 Grundlagen:

-

4.3 Fokus:

-

4.4 Wahlpflicht:

-

4.5 Ergänzung Pflicht:

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen:

- AI Anhang I
- AI Anhang II
- AP Abschlussprüfung
- C Case
- CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP
- ECTS European Credit Transfer and Accumulation System
- Gew. Gewichtung
- h Stunde (Basis 9h/Tag)
- K Klausur
- LNW Leistungsnachweis
- P Präsentation
- S Seminar (auch in Form von Vorlesungen und Übungen)
- SL Selbstlernzeiten
- SPO Studien- und Prüfungsordnung
- TR Transferzeiten
- VT Vertiefungsrichtung
- ZLG Zertifikatslehrgang

**5. Studienmodule und Leistungsnachweise**

Siehe Anhang II.



**Anhang I:** SPO ZLG GM  
**Bereich:** General Management  
**Vertiefungsrichtung:** Business Basics  
**Abschluss:** Certified Business Administrator (SHB)  
**Gültigkeit Zertifikat:** unbegrenzt

Durch Genehmigung des Präsidenten gelten folgende Festlegungen:

### 1. Dauer

Der Lehrgang umfasst Module, die üblicherweise aufeinanderfolgend in Teilprogrammen absolviert werden. GW-Modulblock i. d. R. in 6 Monaten, GU-Modulblock in 3 Monaten, GQM-Modulblock in 2 Monaten, GGF-Modulblock in 3 Monaten, GRS-Modulblock in 4 Monaten.

### 2. Planstruktur

	<b>GW-Modulblock</b>	Mindest-	<b>Tage</b>	<b>Zeit (h)</b>	<b>CP</b>
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		42	336	30
b	Empfohlene Selbstlertage		72	576	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>114</b>	<b>912</b>	<b>30</b>

	<b>GU-Modulblock</b>	Mindest-	<b>Tage</b>	<b>Zeit (h)</b>	<b>CP</b>
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		20	160	15
b	Empfohlene Selbstlertage		36	288	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>56</b>	<b>448</b>	<b>15</b>

	<b>GQM-Modulblock</b>	Mindest-	<b>Tage</b>	<b>Zeit (h)</b>	<b>CP</b>
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		12	96	10
b	Empfohlene Selbstlertage		26	208	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>38</b>	<b>304</b>	<b>10</b>

	<b>GGF-Modulblock</b>	Mindest-	<b>Tage</b>	<b>Zeit (h)</b>	<b>CP</b>
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		19	152	15
b	Empfohlene Selbstlertage		38	304	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>57</b>	<b>456</b>	<b>15</b>

	<b>GRS-Modulblock</b>	Mindest-	<b>Tage</b>	<b>Zeit (h)</b>	<b>CP</b>
a	Seminartage (mit Anwesenheitspflicht) und Transfertage		26	208	18
b	Empfohlene Selbstlertage		40	320	s.o.
c	<b>Gesamte Lehrgangsdauer</b>		<b>66</b>	<b>528</b>	<b>18</b>

### 3. Besondere Zulassungsvoraussetzung

3.1 Lehrgang: -

### 4. Module: Festlegungen und Erläuterungen

4.1 Transfer

-

4.2 Grundlagen

-

4.3 Fokus

-

4.4 Wahlpflicht

4.4a Die Teilprogramme (GW-/ GU-/ GQM-/ GGF-/ GRS-Modulblöcke) können einzeln belegt werden. Abschlusstitel (Certified Business Administrator (SHB)) wird nur unter Voraussetzung des erfolgreichen Abschlusses aller Teilprogramme verliehen.

4.5 Ergänzung Pflicht

4.5a Zeigt die Eignungsprüfung individuelle, nicht den möglichen Gesamterfolg des Lehrgangs gefährdende Lücken in der Vorbildung, können diese durch zusätzliche, von der Hochschule angebotene und im individuellen Lehrgangsplan verbindlich festgelegte Modulergänzungen geschlossen werden.

4.6 Allgemeine Erläuterungen

AI Anhang I

AI Anhang II

AP Abschlussprüfung

C Case

CP Credit Point nach ECTS = 30h/CP

ECTS European Credit Transfer and Accumulation System

Gew. Gewichtung

h Stunde (Basis 8h/Tag)

K Klausur

LNW Leistungsnachweis

P Präsentation

S Seminar (auch in Form von Vorlesungen und Übungen)

SL Selbstlernzeiten

SPO Studien- und Prüfungsordnung  
TR Transferzeiten  
VT Vertiefungsrichtung  
ZLG Zertifikatslehrgang

## **5. Studienmodule und Leistungsnachweise**

Siehe Anhang II.

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
St. Galler Management / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-130013-2009-12-15</span>							
VT: <b>St. Galler Management</b>	*	20	73	*	8K K/C	*	28 28
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138160-2009-12-15</span>							
SGM1: <b>Projektmanagement</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138161-2009-12-15</span>							
SGM1-1: <b>Grundlagen des Projektmanagements</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138162-2009-12-15</span>							
SGM1-2: <b>Projektorganisation/-planung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138163-2009-12-15</span>							
SGM2: <b>Allgemeine Betriebswirtschaft</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138164-2009-12-15</span>							
SGM2-1: <b>Wirtschaften und Wirtschaftswissenschaften</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138165-2009-12-15</span>							
SGM2-2: <b>Betrieb und Unternehmung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138166-2009-12-15</span>							
SGM2-3: <b>Wirtschaftsprozesse der Unternehmungen</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138167-2009-12-15</span>							
SGM3: <b>Unternehmensführung</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138168-2009-12-15</span>							
SGM3-1: <b>Grundlagen der Unternehmensführung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138169-2009-12-15</span>							
SGM3-2: <b>Ziel- und Steuerungssysteme</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138170-2009-12-15</span>							
SGM3-3: <b>Strategische Analyse, Planung und Führung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138171-2009-12-15</span>							
SGM4: <b>Organisation</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138172-2009-12-15</span>							
SGM4-1: <b>Grundlagen der Organsiationstheorie und -praxis</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138173-2009-12-15</span>							
SGM4-2: <b>Aufbauorganisation</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138175-2009-12-15</span>							
SGM4-3: <b>Ablauforganisation</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138176-2009-12-15</span>							
SGM4-4: <b>Spezielle und innovative Organisationsformen</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138177-2009-12-15</span>							
SGM5: <b>Marketing</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138178-2009-12-15</span>							
SGM5-1: <b>Marketing-Forschung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138179-2009-12-15</span>							
SGM5-2: <b>Marketing-Strategien</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138180-2009-12-15</span>							
SGM5-3: <b>Marketing-Instrumente</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138181-2009-12-15</span>							
SGM5-4: <b>Organisatorische Steuerung und Umsetzung des Marketing</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138182-2009-12-15</span>							
SGM6: <b>Personalwirtschaft</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138183-2009-12-15</span>							
SGM6-1: <b>Personalverwaltung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138184-2009-12-15</span>							
SGM6-2: <b>Personalplanung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138185-2009-12-15</span>							
SGM6-3: <b>Personalführung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138186-2009-12-15</span>							
SGM6-4: <b>Personalentwicklung</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138187-2009-12-15</span>							
SGM7: <b>Accounting und Controlling</b>	*	2	8	*	K	1	3 3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138188-2009-12-15</span>							
SGM7-1: <b>Financial Accounting</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138189-2009-12-15</span>							
SGM7-2: <b>Management Accounting</b>	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138190-2009-12-15</span>							
SGM7-3: <b>Controlling</b>	*	*	*	*	*	*	*



## Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138191-2009-12-15</span>								
SGM8: <b>Finanzmanagement</b>	*	3	7	*	K	1	3	3
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138192-2009-12-15</span>								
SGM8-1: <b>Investitionsrechnung</b>	*	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138193-2009-12-15</span>								
SGM8-2: <b>Finanzwirtschaft in der Unternehmung</b>	*	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138194-2009-12-15</span>								
SGM8-3: <b>Finanzanalyse und Finanzplanung</b>	*	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138195-2010-10-17</span>								
SGM9: <b>Aktivierung des Mitarbeiterpotentials</b>	*	3	10	*	K/C	1	4	4
St. Galler Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138196-2009-12-15</span>								
SGM9-1: <b>Führung</b>	*	*	*	*	*	*	*	*
St. Galler Management / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">SGM-138207-2009-12-15</span>								
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a	*	*	*	*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Sales & Service Executive POS-Management / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141104-2014-01-20	
VT: <b>Sales &amp; Service Executive POS-Management</b>	21	16	63	K PA PSA	*	27	27
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-151110-2014-01-20	
SSEPM1: <b>Management</b>	21	16	*	K	1	10	10
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141105-2014-01-20	
SSEPM1-1: <b>Allgemeine Betriebswirtschaftslehre</b>	2	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-168281-2014-01-20	
SSEPM1-2: <b>Qualitätsmanagement</b>	2	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-168282-2014-01-20	
SSEPM1-3: <b> Servicemanagement</b>	2	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141108-2014-01-20	
SSEPM1-4: <b>Trends und Entwicklungen im Handel &amp; TIME- und Konvergenzmanagement</b>	3	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-168283-2014-01-20	
SSEPM1-5: <b>Leadership Management</b>	3	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-168284-2014-01-20	
SSEPM1-6: <b>Handelsmarketing&amp;Brand Management&amp;E-Commerce</b>	3	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141111-2014-01-20	
SSEPM1-7: <b>Marketing</b>	3	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141112-2014-01-20	
SSEPM1-8: <b>Unternehmensführung</b>	3	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive POS-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141113-2014-01-20	
SSEPM2: <b>Projekt</b>	*	*	63	PA PSA	1	17	17
Sales & Service Executive POS-Management / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management						SSEPM-141114-2014-01-20	
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a			*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
KMU Management / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148816-2011-07-13	
VT: <b>KMU Management</b>	*	21	136,5	62	K PA PSA	*	58,5	58,5
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148817-2011-07-13	
KMUM1: <b>Management</b>	*	21	136,5	*	K	1	42	42
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148818-2011-07-13	
KMUM1-1: <b>Allgemeine Betriebswirtschaftslehre</b>	*	4	18,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148819-2011-07-13	
KMUM1-2: <b>KMU-Führung</b>	*	5	17,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148820-2011-07-13	
KMUM1-3: <b>Accounting and Controlling</b>	*	6	16,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148821-2011-07-13	
KMUM1-4: <b>Marketing</b>	*	2	20,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148822-2011-07-13	
KMUM1-5: <b>Finanzmanagement</b>	*	2	20,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148823-2011-07-13	
KMUM1-6: <b>Organisation</b>	*	1	21,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148824-2011-07-13	
KMUM1-7: <b>Personalmanagement</b>	*	1	21,5	*	*	*	*	*
KMU Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148825-2011-07-13	
KMUM2: <b>Projekt</b>	*	*	*	62	PA PSA	1	16,5	16,5
KMU Management / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management							KMUM-148826-2011-07-13	
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a	*	*	*	*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Sales & Service Executive Retail-Management / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151111-2011-09-27	
VT: <b>Sales &amp; Service Executive Retail-Management</b>	18	22	62	K PA PSA	*	27	27
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151112-2011-09-27	
SSERM1: <b>Management</b>	18	22	*	K	*	10,5	10,5
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151113-2011-09-27	
SSERM1-1: <b>Allgemeine Betriebswirtschaftslehre</b>	2	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151114-2011-09-27	
SSERM1-2: <b>Konsumverhalten</b>	1	1,5	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151115-2011-09-27	
SSERM1-3: <b>Kommunikationsmanagement</b>	2	2,5	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151116-2011-09-27	
SSERM1-4: <b>Marketing</b>	4	4	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151117-2011-09-27	
SSERM1-5: <b>Servicemanagement</b>	3	2,5	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151118-2011-09-27	
SSERM1-6: <b>Trends und Entwicklungen im Handel</b>	1,5	3	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151119-2011-09-27	
SSERM1-7: <b>Business Plannig</b>	2	4,5	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151120-2011-09-27	
SSERM1-8: <b>Unternehmensführung</b>	1,5	2	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-155292-2012-05-09	
SSERM1-9: <b>Wissenschaftliches Arbeiten</b>	1	*	*	*	*	*	*
Sales & Service Executive Retail-Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151121-2011-09-27	
SSERM2: <b>Projekt</b>	*	*	62	PA PSA	1	16,5	16,5
Sales & Service Executive Retail-Management / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management						SSERM-151122-2011-09-27	
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a			*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Executive Brand Management / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172076-2014-05-01</span>							
VT: <b>Executive Brand Management</b>	*	13	29	48	K PA PSA	*	27 27
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172077-2014-05-01</span>							
EBM1: <b>Management</b>	*	13	29	28	K	*	21 21
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172078-2014-05-01</span>							
EBM1-1: <b>Strategisches Management</b>	*	3	6	6	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172079-2014-05-01</span>							
EBM1-2: <b>Brand Management</b>	*	2	4	4	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172080-2014-05-01</span>							
EBM1-3: <b>Brand Implementation</b>	*	2	4	4	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172081-2014-05-01</span>							
EBM1-4: <b>Sales and Service Management</b>	*	2	4	4	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172082-2014-05-01</span>							
EBM1-5: <b>Marketing Management</b>	*	3	6	6	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172083-2014-05-01</span>							
EBM1-6: <b>Wissenschaftliches Arbeiten</b>	*	1	5	4	*	*	* *
Executive Brand Management / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172084-2014-05-01</span>							
EBM2: <b>Projekt</b>	*	*	*	20	PA PSA	1	6 6
Executive Brand Management / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">EBM-172085-2014-05-01</span>							
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a	*	*	*	*	*	* *



**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP		
	S	SL	TR	Art	h				
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175023-2014-10-24			
VT: <b>Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>			80	32	48	8TA/8K	*	48	48
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175024-2014-10-24			
GL1: <b>Volkswirtschaftslehre</b>	Ökonomische Grundlagen # Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsordnungen # Marktformen und Preisbildung # Eingriffe in die Preisbildung # BIP und Wirtschaftswachstum# Konjunktur, Geldpolitik, Inflation, Fiskalpolitik # Nachfrage- und angebotsorientierte Wirtschaftspolitik # Arbeitslosigkeit # Zahlungsbilanz, Wechselkursysteme # Internationale Wirtschaftsintegration # Praxisanwendung und aktuelle Fragestellungen der Wirtschaft		7	6	7	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175025-2014-10-24			
GL2: <b>Betriebswirtschaftslehre</b>	Grundlagen und Management zur Bearbeitung von komplexen betriebswirtschaftlichen Problemstellungen # Wirtschaftliche Zusammenhänge, Grundtatbestände der BWL # Das Unternehmen als Gegenstand der betriebswirtschaftlichen Betrachtung		16	2	2	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175026-2014-10-24			
GL3: <b>Projektmanagement</b>	Merkmale eines Projektes, Anstoßphase, Startphase, Zieldefinition, organisatorische Einordnung, reine Projektorganisation, Projektstudienarbeit, Präsentation		3	5	12	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175027-2014-10-24			
GL4: <b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b>	Einführung in die Rechtsordnung # Grundbegriffe des Rechts # Einführung in die juristische Arbeitstechnik # Bürgerliches Recht, BGB Allgemeiner Teil # Einführung in das Arbeitsrecht # Einführung in das Steuerrecht		13	3	4	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175028-2014-10-24			
GL5: <b>Finanzmanagement</b>	Grundlagen und finanzwirtschaftliche Entscheidungskriterien # Kapitalbedarf und Liquiditätsplanung # Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens		11	4	5	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175029-2014-10-24			
GL6: <b>Marketing</b>	Marketingplanung # Marktinformationsbeschaffung # Kommunikationspolitik # Marketingcontrolling # Grundbegriffe des Produktions-, Beschaffungs-, und Bestandsmanagements # Qualitätsmanagement		10	4	6	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175030-2014-10-24			
GL7: <b>Personalmanagement</b>	Einführung Personalwirtschaft # Selbstmanagement und Stressmanagement # Führung/Führungsstil, Führungstheorien/Führungsmodelle # Personal entwickeln und fördern # Organisationsentwicklung und Change-Management		12	4	4	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175031-2014-10-24			
GL8: <b>Accounting und Controlling</b>	Grundzüge und Aufgaben des Controlling # Strategische Ausrichtung und Balanced Scorecard		8	4	8	TA/K	*	6	6
Betriebswirtschaftliche Grundlagen / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management						GBWL-175032-2014-10-24			
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a		*	*	*	*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunktinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Sales in Financial Services / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175033-2014-10-24		
VT: <b>Sales in Financial Services</b>	*	15	25	60	5TA AP PSA	*	30	30
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175034-2014-10-24		
SP1: <b>Kommunikation I</b>	Geschichte und Definition # Basistechniken der Kommunikation # Kommunikationstheorien # nonverbale Kommunikation und Setting	3	6	12	TA	*	*	*
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175035-2014-10-24		
SP2: <b>Konstruktivistische Vertriebsgrundlagen</b>	Wahrheit und Wirklichkeit # Erfolg versus Richtigkeit # Unterschiedsbildung als alternative Vertriebsstrategie # Systemischer Imperativ	3	6	12	TA	*	*	*
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175036-2014-10-24		
SP3: <b>Psychologische Grundlagen</b>	Erfolgsfaktoren aus psychologischer Sicht # Entwicklungspsychologie # Wahrnehmungspsychologie # Sozialpsychologie # Persönlichkeitspsychologie # differentielle Psychologie # Motivationstheorien # Nutzentheorien # nonverbale Signale	3	6	12	TA	*	*	*
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175037-2014-10-24		
SP4: <b>Vertriebspersonen – Vertriebspersönlichkeiten</b>	Persönlichkeitsmodelle # innere Haltung # Johari-Fenster # Ethik im Vertrieb	3	6	12	TA	*	*	*
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175038-2014-10-24		
SP5: <b>Kommunikation II</b>	Metapherarbeit # Reframing # schwierige Gespräche mit Kunden, Kollegen und Mitarbeitern	2	4	6	TA	*	*	*
Sales in Financial Services / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175039-2014-10-24		
SP6: <b>Abschluss und Zertifizierung</b>	Abschlusskolloquium # Präsentation Auswertungsbericht eigener Vertriebsprozesse	1	2	6	AP PSA	*	*	*
Sales in Financial Services / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management						SP-175040-2014-10-24		
EPF: <b>Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a	*	*	*	*	*	*	*

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP
	S	SL	TR	Art	h		
Business Basics / certificate / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178388-2016-02-25</span>							
VT: <b>Business Basics</b>	*	*	*	*	*	*	*
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178389-2016-02-25</span>							
GW: <b>Grundlagen Wirtschaftswissenschaften</b>		6	72	36	5TA K	*	30 30
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178390-2016-02-25</span>							
GW1: <b>Grundlagen der BWL</b>	Grundlagen: Wirtschaftlichkeitsprinzip – Betrieb – Unternehmen – Ziele – Effizienz – Effektivität # Produktionsfaktoren im Überblick # Betriebsmittel – Kapazität – Nutzungsdauer – Abschreibung # Werkstoffe – Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe – Materialausbeute – Materialbeschaffung – Menge und Zeitpunkt # Arbeit – Arbeitsvertrag – Personalbeschaffung – Entgelt – Personalfreisetzung – Personalführung # Produktionsplanung – Sortiment – Produktionsstruktur – FertigungstypenWahl des Standorts – Ebenen der Entscheidung – Standortfaktoren # Wahl der Rechtsform – GbR, OHG, KG, GmbH, AG, GmbH & Co KG und weitere Formen # Unternehmensverbindungen – Verbände – Kammern – Kartelle - Konzerne	1	12	6	TA	*	5 5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178391-2016-02-25</span>							
GW2: <b>Grundlagen der VWL</b>	Einführung # Gegenstand der Wirtschaftswissenschaften # Arbeitsmethode der VWL # Grundbestandteile der Wirtschaft (Bedürfnisse # Knappheit # Ökonomisches Prinzip # Arbeitsteilung # Spezialisierung # Transformationskurve # Produktionsfaktoren) # Wirtschaftssysteme # Gesellschaftsordnung, Wirtschaftsordnung/-systeme # Zentralverwaltungswirtschaft und Marktwirtschaft # Freie Marktwirtschaft - Märkte, Marktsteuerung, Marktversagen, Staatsversagen # Die Soziale Marktwirtschaft # Reale Systeme ('mixed economies') # Theorie der Nachfrage (Haushalte) # Einführung (Konsumplan der Haushalte - Determinanten) # Nutzen, Ableitung der Nachfrage # Elastizitäten und Aggregation zur Gesamtnachfrage # Theorie des Angebots (Unternehmen) # Einführung (Determinanten der Produktionsplanung) # Produktion, Produktionsfunktion # Kosten, Kostenfunktionen, Kostenverläufe # Angebotsplanung der Unternehmung (aggregierte Grenzkosten) # Markt- und Preistheorie # Marktformen # Preisbildung bei unterschiedlichen Markt- und Wettbewerbsbedingungen (Vollkommener Wettbewerb # Oligopolistische Konkurrenz # Monopol) # Konzentration und Wettbewerb # Konzentrationsmaße # Wettbewerbstheorie und -politik # Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Zahlungsbilanz (Ex-post-Analyse) # Aufgabenstellung des volkswirtschaftlichen Rechnungswesens # Kontensystem in der Bundesrepublik Deutschland # Sozialproduktbegriffe und Zahlungsbilanz # Gesamtwirtschaftliche Märkte und Klassisches System (Ex-ante-Analyse) # Arbeitsmarkt # Gütermarkt # Geldmarkt # SAYsches Theorem und Quantitätsgleichung # Determinanten des Sozialprodukts/Volkseinkommens – Keynesianismus # Konsum- und Sparfunktion # Investitionsfunktion # Staatstätigkeit # Export und Import # Multiplikatorphänomen # Gleichgewicht auf Güter- und Geldmarkt (IS/LM-System)	1	12	6	TA	*	5 5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178392-2016-02-25</span>							
GW3: <b>IT Grundlagen</b>	Einführung mit Anmelden # Abmelden am Netzwerk der HS.R und Überblick über die Ressourcen des Netzwerks der HS.R # Kapitel 1: Computersysteme # Kapitel 2: Betriebssysteme # Kapitel 3: Netzwerke und Internet # Kapitel 4: WWW-Browser # Kapitel 5: Mailprogramme und Web-Mail # Kapitel 6: IT-Sicherheit # Kapitel 7: Word # Kapitel 8: Excel # Kapitel 9: PowerPoint # Kapitel 10: Access	1	12	6	TA	*	5 5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178393-2016-02-25</span>							
GW4: <b>Qualitätsmanagement</b>	Aufbau, Wirkungsweise und Pflichtelemente eines QM-Systems # Grundkenntnisse des Geschäftsprozessmanagements # Zusammenhänge von Geschäftsprozessen und Qualität mit Informationstechnologien # Total Quality Management # Qualitätsmanagementsysteme und Managementsysteme, sowie die Norm ISO 9000:2000 # Das europäische Modell für Excellence und einige damit zusammenhängende Methoden und Werkzeuge in ihrer Bedeutung für den Erfolg einer Organisation # Normen und Audits # KVP-Tools und Verbesserungsprozesse	1	12	6	TA	*	5 5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178394-2016-02-25</span>							
GW5: <b>Wirtschaftssprache Englisch 1</b>	Aktuelle Texte aus der englischsprachigen Presse / Literatur zu wirtschafts- u. zeitbezogenen Themen # Engl. Geschäftskorrespondenz # Videoaufzeichnungen / Filme zu entsprechenden Themen # Übungen zu ausgewählten Kapiteln der engl. Grammatik # Referate in engl. Sprache	1	12	6	K	1	5 5

**Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load**

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-178395-2016-02-25</span>								
GW6: <b>Wirtschaftssprache Englisch 2</b>	Aktuelle Texte aus der englischsprachigen Presse / Literatur zu wirtschafts- und zeitbezogenen Themen # Videoaufzeichnungen / Filme zu entsprechenden Themen # Übungen zu ausgewählten Kapiteln der englischen Grammatik # Referate in englischer Sprache	1	12	6	TA	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186987-2016-02-25</span>								
GU: <b>Grundlagen Unternehmensführung</b>	*	3	36	17	2TA P	*	15	15
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186988-2016-02-25</span>								
GU1: <b>Methoden und Sozialkompetenz</b>	Sozial- und Methodenkompetenz: Persönlichkeitsbildung & Kommunikation # Internationale rhetorische Kompetenz (IRK): Kommunizieren vor anderen (Vortrag und Präsentation V 1 – V 5) # Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung: Mündliche Kommunikation I	1	12	6	P	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186989-2016-02-25</span>								
GU2: <b>Entrepreneurship</b>	Allgemeine Grundlagen des unternehmerischen Handelns # Marketing - Geschäftsfeldbezogenen Strategien und Instrumente des Marketings # Rahmenbedingungen des unternehmerischen Agierens anhand des Gründungsprozesses: rechtliche Grundlagen (Gewerberecht # Handelsrecht # EU-Recht # Arbeitsrecht # Sozialversicherungsrecht # Steuerrecht) # Gründungsplanung und Gründungsentscheidungen # Unternehmensphilosophie und Leitbild # Entwicklung eines Business Plans # Strategische Unternehmensführung # Funktionen und Techniken des Managements	1	12	5	TA	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186990-2016-02-25</span>								
GU3: <b>Unternehmensplanspiel</b>	Ein virtuelles Unternehmen im Team unter Wettbewerbsbedingungen zum Erfolg führen: Analyse, Aufbereitung von Entscheidungen, etc. s.o.	1	12	6	TA	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186991-2016-02-25</span>								
GQM: <b>Grundlagen Quantitative Methoden</b>	*	2	26	10	2K	*	10	10
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186992-2016-02-25</span>								
GQM1: <b>Wirtschaftsmathematik und Statistik 1</b>	Gleichungssysteme # Gleichungen und Ungleichungen # Gleichungssysteme und numerische Lösungen # Vektoren und Matrizen # Funktionen und Umkehrfunktionen # Ungleichungssysteme, Vektoren # Aussagenlogik, Boolesche Algebra # Wachstums- und Abnahmeprozesse # Trigonometrische Funktionen, Anwendungen # Finanzmathematik # Einfache Zinsrechnung # Zinseszinsrechnung # Bewertung von Zahlen # Nomineller Zinssatz, Effektiver Zinssatz, Äquivalente Zinssätze # Beschreibende Statistik # Grundbegriffe # Skalierung von Merkmalsausprägungen # Konsequenzen der verschiedenen Skalierungen # Datenerhebung # Primärstatistische Erhebungsarten # Sekundärstatistische Datenquellen # Teilerhebungen # Häufigkeitsverteilungen # Summenhäufigkeiten # Empirische Verteilungsfunktion	1	13	5	K	1	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186993-2016-02-25</span>								
GQM2: <b>Wirtschaftsmathematik und Statistik 2</b>	Grundlagen der Differenzialrechnung, Kosten- und Preistheorie # Integralbegriff # Integralrechnung # Differenzialrechnung mit einer Variablen # Definition der ersten Ableitung einer Funktion # Wiederholung einiger Ableitungsregeln # Kurvendiskussion Finanzmathematik # Rentenrechnung # Barwert und Endwert von Jahresrenten # Kurs- und Rentabilitätsrechnung # Grundlagen Investitionsrechnung # Beschreibende und beurteilende Statistik # Zentralmaße # Arithmetisches Mittel # Geometrisches Mittel # Median (=Zentralwert) und Quantile # Streuungsmaße # Wahrscheinlichkeits- und Verteilungsfunktionen # Regressionsrechnung # Lineare einfache Regression # Grenzfunktion und Elastizität # Korrelation # Kontingenz	1	13	5	K	1	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186994-2016-02-25</span>								
GGF: <b>Grundlagen Geschäftsabläufe Finanzen</b>	*	3	38	16	2K TA	*	15	15
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186995-2016-02-25</span>								
GGF1: <b>Buchführung und Bilanzierung</b>	Aufgaben und Ziele der Buchführung # Technik der Buchführung # Begriff `Konto` (Bestandskonto / Erfolgskonto / gemischtes Konto) # Bilanzielle Wertbewegungen # Von der Eröffnungsbilanz zur Schlussbilanz # Buchungen bei der Umsatzsteuer # Buchungen bei den Wechselgeschäften # Buchungen bei den Einstandspreisrekturen # Buchungen bei den Personalkosten # Buchungen bei den Abschreibungen #	1	12	5	K	1	5	5



## Anhang II: Module und Leistungen/Annex II: Modules and Load

Modul (Moduleile/Schwerpunkthinhalte) Module (Courses/Topics)	Tage			LNW		Gew. Note	CP	
	S	SL	TR	Art	h			
Buchungen bei der zeitlichen Rechnungsabgrenzung # Fallstudie: Erstellung von Bilanz und GuV der Brause GmbH für das Geschäftsjahr 20xx auf der Grundlage einer Eröffnungsbilanz 20xx sowie ausgewählten Geschäftsvorfällen # Inventur # Erstellung des Jahresabschlusses (Bilanzierung # Bewertung # Ausweis) # Einfluss des Steuerrechts auf den Jahresabschluss # Grundzüge der Bilanzanalyse # Grundlagen des Konzernabschlusses								
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186996-2016-02-25</span>								
<b>GGF2: Kosten- und Leistungsrechnung</b>	Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens # Aufgaben, Gliederung und Teilgebiete # Grundbegriffe und begriffliche Abgrenzungen # Rechnungswesen-Kennzahlen # Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) # Kostenbegriffe und -kategorien # Kostenfunktion # Kostenzurechnungsprinzipien # Aufbau einer KLR # Systeme der KLR # Kostenartenrechnung # Gliederung der Kostenarten # Abgrenzungsrechnung # Erfassung und Bewertung wesentlicher Kostenarten (Personal-, Material-, Anlagen Kalkulatorische Kosten) # Kostenstellenrechnung # Kostenstellenbildung # Betriebsabrechnungsbogen # Methoden der Innerbetrieblichen Leistungsverrechnung (ILV) # Ermittlung von Kalkulationssätzen # Kostenvergleich # Maschinenstundensatzrechnung (MSR) # Notwendigkeit der Anwendung einer MSR # Ermittlung der maschinenabhängigen Gemeinkosten # Bildung von Kalkulationssätzen # Kostenträgerrechnung # Formen der Kostenträgerrechnung # Kostenträgerstückrechnung (Kalkulation): Aufgaben, Kalkulationsverfahren # Kostenträgerzeitrechnung: Kurzfristige Erfolgsrechnung, Ist-/ Normalkostenbasis, DB-Rechnung # Grundlagen der Plankostenrechnung # Begriff, Formen # Flexible Plankostenrechnung auf Vollkostenbasis # Flexible Plankostenrechnung auf Teilkostenbasis	1	13	6	K	1	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186997-2016-02-25</span>								
<b>GGF3: Jahresabschluss und Bewertung</b>	Sonderfälle der Bewertung: Anlage- und Umlaufvermögen, Verbindlichkeiten und Rückstellungen, Bildung und Auflösung von Rücklagen # Abschlusstechnik: Erstellung von Abschlüssen der Einzelunternehmung und der Personengesellschaften mit vertiefender Behandlung von Bewertungsproblemen # Abschlusstechnik: Erstellung von Abschlüssen der Kapitalgesellschaften mit vertiefender Behandlung von Bewertungsproblemen # Ausgewählte Kapitel im Zusammenhang mit betrieblichen Abgaben und Besteuerung # Besondere Probleme aus den für die Unternehmung wichtigen Steuern # Ausfertigung von Steuererklärungen # Abgabenverfahrensrecht # Kommunikation mit den Abgabebehörden	1	13	5	TA	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186998-2016-02-25</span>								
<b>GRS: Grundlagen Recht und Steuern</b>	*	3	40	23	3TA	*	18	18
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-186999-2016-02-25</span>								
<b>GRS1: Wirtschaftsrecht</b>	BGB Allgemeiner Teil # BGB Schuldrecht # Bürgerliches Recht # Handels- und Gesellschaftsrecht # Fallbearbeitungen	1	16	13	TA	*	8	8
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-187082-2016-02-25</span>								
<b>GRS2: Arbeitsrecht</b>	Aufgaben und Wirkungsweise des Arbeitsrechts # Rechtsquellen und wichtige Begriffe # Anbahnung des Arbeitsverhältnisses # Arbeitsvertrag # Pflichten des Arbeitnehmers # Pflichten des Arbeitgebers einschl. Vergütung # Haftungsfragen im Arbeitsverhältnis # Befristung von Arbeitsverhältnissen # Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Kündigung # Auswirkungen des AGG im Arbeitsrecht # Relevante Aspekte des Sozialversicherungsrechts # Grundzüge des arbeitsgerichtlichen Verfahrens	1	12	5	TA	*	5	5
Business Basics / basics / compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-187083-2016-02-25</span>								
<b>GRS3: Betriebliche Steuern</b>	Grundzüge der Abgabenordnung # Grundzüge des Einkommensteuerrechts # Grundzüge des Körperschaftsteuerrechts # Grundzüge des Gewerbesteuerrechts # Grundzüge des Umsatzsteuerrechts	1	12	5	TA	*	5	5
Business Basics / supplementation / optional compulsory / ZLG-GM / General Management <span style="float: right;">BB-187084-2016-02-25</span>								
<b>EPF: Ergänzung Pflicht (EPF)</b>	SPO: AI-4.5a	*	*	*	*	*	*	*